

ARTIKEL

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN MODEL BISNIS
CANVAS PADA CV. ADDAWA' SEJATI DI KABUPATEN KEDIRI**



Oleh:

SHELYA DEW NUR LAILY

NPM: 14.1.01.04.0076

Dibimbing oleh :

- 1. Dr. Rr. Forijati, S.E., M.M.**
- 2. Bayu Surindra, M.Pd**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI**

2019



SURATPERNYATAAN ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2019

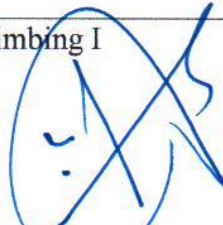


Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Shelya Dewi Nur Laily
NPM : 14.1.01.04.0076
Telepon/HP : 085746370472
Alamat Surel (Email) : dewishelya61@gmail.com
Judul Artikel : Strategi Pengembangan Usaha Dengan Menggunakan Model Bisnis Canvas Pada CV Addawa' Sejati Di Kabupaten Kediri.
Fakultas-Program Studi : FKIP-Pendidikan Ekonomi
Nama Perguruan Tinggi : Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat Perguruan Tinggi : Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 76 Kediri

Dengan ini menyatakan bahwa:

- Artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis) dan bebas plagiarisme.
- Artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggungjawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri, 28 Januari 2019
Pembimbing I  Dr. Rr. Forjati, S.E., M.M. NIDN. 0028016701	Pembimbing II  Bayu Surindra, M.Pd. NIDN: 0719108703	Penulis  Shelya Dewi N. NPM: 14.1.01.04.0076

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN MODEL BISNIS CANVAS PADA CV. ADDAWA' SEJATI KABUPATEN KEDIRI

Shelya Dewi Nurlaily

14.1.01.04.0076

FKIP-Pendidikan Ekonomi

dewishelya61@gmail.com

Dr. Rr. Forijati, S.E., M.M. dan Bayu Surindra, M.Pd

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi hasil pengamatan dan penelitian, bahwa dalam melakukan kegiatan produksi, CV. Addawa' Sejati tentunya tidak lepas dari adanya masalah yang timbul saat proses produksi dan pemasaran. Masalah ini terkait dengan model bisnis yang dijalankan perusahaan. Tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi *Business Model Canvas* pada CV. Addawa' Sejati sehingga kita dapat mengetahui apakah bisnis itu layak atau tidak untuk dilaksanakan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan subyek penelitian adalah CV. Addawa' Sejati dan obyek penelitian adalah strategi pengembangan usaha. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan wawancara, dokumentasi dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menyimpulkan model bisnis di CV. Addawa' Sejati yang dijalankan cenderung monoton dan kurang memberikan inovasi-inovasi baru dalam bisnisnya. Blok yang cukup efektif dari CV. Addawa' Sejati hanya *key resource*, *cost structure*, dan *revenue stream* saja. Sedangkan analisis SWOT menunjukkan bahwa CV. Addawa' Sejati memiliki kesempatan untuk mengembangkan jaringan pasar yang lebih luas dengan melakukan inovasi produk serta perluasan pemasaran. Berdasarkan simpulan hasil penelitian ini, disarankan kepada CV. Addawa' Sejati untuk memperhatikan setiap aktifitas atau kegiatan dalam usahanya dan mengembangkan strategi-strategi usaha dengan menggunakan pendekatan bisnis model canvas. Selain itu perusahaan harus fokus mengantisipasi dan mengatasi ancaman karena dari hasil analisis SWOT ada beberapa elemen yang memiliki ancaman cukup kuat.

KATA KUNCI: Strategi Pengembangan Usaha, *Model Bisnis Canvas*.

I. LATAR BELAKANG

Dunia usaha saat ini ditandai dengan semakin ketatnya persaingan diantara perusahaan-perusahaan yang ada. Persaingan ini terjadi di dalam semua sektor perekonomian baik industri, perdagangan maupun jasa. Di situasi perekonomian yang tidak menentu saat ini, pihak perusahaan dituntut untuk lebih efisien agar dapat bertahan. Perkembangan perekonomian di Indonesia dari waktu ke waktu terus mengalami perubahan yang signifikan.

Perkembangan tersebut dialami oleh berbagai aspek di segala bidang, termasuk bidang ekonomi. Salah satunya di bidang obat herbal, perkembangan itu dikarenakan masyarakat pada saat ini semakin konsumtif. Munculnya berbagai perusahaan-perusahaan obat terutama obat herbal membuat para manajer perusahaan memutar otak agar perusahaan yang dikelola mampu tetap bertahan ditengah ketatnya persaingan dalam menarik investor untuk menanamkan modalnya.

Hal ini merupakan tantangan terbesar bagi perusahaan karena perusahaan harus bisa membuat suatu produk unggul yang berkualitas dengan harga terjangkau bagi masyarakat. Produk tersebut harus bisa menarik masyarakat dengan adanya inovasi-inovasi yang diberikan

perusahaan pada setiap produk yang diproduksi.

Salah satu usaha untuk meningkatkan efisiensi perusahaan adalah dengan memproduksi barang yang berkualitas. Tetapi perusahaan juga harus mempertimbangkan faktor waktu sebagai salah satu hal yang juga menentukan kemampuan bersaing perusahaan. Apalagi untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu ingin mendapat laba semaksimal mungkin.

Hal penting lainnya yang perlu diperhatikan adalah masalah pasar. Dalam konteks ini perusahaan dapat memperbaiki posisi persaingannya sehingga pangsa pasarnya semakin besar atau mendapatkan konsumen yang semakin loyal pelayanan spesifik yang diberikan perusahaan kepada konsumen sehingga perusahaan memungkinkan untuk memberikan harga jual yang lebih tinggi namun tetap mendapatkan loyalitas dari konsumennya.

Osterwalder dan Pigneur (2012: 12) mengatakan bahwa model bisnis dapat dijelaskan dengan sangat baik melalui sembilan balok bangun dasar yang memperlihatkan cara berfikir tentang bagaimana cara perusahaan menghasilkan uang. Sembilan balok bangun tersebut diletakkan pada sebuah susunan yang disebut *Business Model Canvas*.

Business Model Canvas terbagi menjadi sembilan bagian utama, yaitu:

Customer Segments (Segmen Pelanggan), *Value Propositions* (proposisi nilai), *Channel* (Saluran), *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan), *Revenue Streams* (Arus Pendapatan), *Key Resources* (Sumber Daya Utama), *Key Activities* (Aktivitas Kunci), *Key Partnerships* (Kemitran Utama) dan *Cost Struktur* (Struktur Biaya). Penggunaan *Business Model Canvas* dapat memberikan gambaran mengenai model bisnis perusahaan dan hubungan yang terjadi antar blok dengan cara yang lebih atraktif.

Dalam menciptakan suatu produk tentunya perusahaan tidak lepas dari proses produksi dimana dengan adanya proses produksi maka perusahaan dapat menghasilkan suatu produk. Dalam melakukan kegiatan produksi, CV. Addawa' Sejati tentunya tidak lepas dari adanya masalah yang timbul saat proses produksi dan pemasaran. Masalah ini terkait dengan model bisnis yang dijalankan perusahaan.

Oleh karena itu penulis mengembangkan metode dengan menggunakan *Business Model Canvas*, penulis ingin meneliti bagaimana implementasi *Business Model Canvas* pada CV. Addawa' Sejati sehingga kita dapat mengetahui apakah bisnis itu layak atau tidak untuk dilaksanakan. Kita dapat mengetahui bagaimana kelayakan sebuah

bisnis madu dan obat herbal dengan menggunakan *Business Model Canvas* pada perusahaan ini.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik melakukan penelitian mengenai "Strategi Pengembang Usaha dengan Model Bisnis Canvas CV. Addawa' Sejati di Kabupaten Kediri."

II. METODE

Penelitian yang dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif yang berupa studi kasus. Hal ini sesuai dengan pendapat Sugiyono (2010: 13), pendekatan atau metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawanya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci.

Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif, metode yang digunakan untuk menganalisis data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Kehadiran peneliti dalam penelitian kualitatif yaitu sebagai instrument dan pengumpul data.

Sesuai dengan pendapat Suharsimi Arikunto (2006: 3), penelitian deskriptif adalah: penelitian yang dimaksud untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal lain-

lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian.

Sesuai dengan pendapat Suharsimi Arikunto (2006: 222). Tahapan penelitian dalam penyusunan laporan ini dilakukan dengan Studi pendahuluan, merumuskan permasalahan yang akan dibahas, memilih pendekatan penelitian, menentukan sumber data, menentukan dan menyusun instrument, mengumpulkan data, analisis data, menarik kesimpulan dan menyusun laporan.

Dalam penelitian ini, penulis mengambil lokasi penelitian di CV. Addawa' Sejati terletak di Jalan Imam Bonjol nomor 671, Semanding, Terteck, Pare Kediri dan dilakukan mulai dari bulan Juli 2018 sampai dengan bulan Januari 2019.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari dalam perusahaan yang terdiri atas data primer dan data sekunder. Dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini Menurut Lexy J. Moloeng (2005: 157), sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan yang di dapat informan melalui wawancara, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.

Untuk mendapatkan data dan informasi maka informan dalam penelitian ini ditentukan secara *purposive* atau sengaja dimana informan telah ditetapkan sebelumnya. Informan merupakan orang-orang yang terlibat atau mengalami proses pelaksanaan dan perumusan program dilokasi penelitian.

Analisis data meliputi tiga langkah pokok yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dan verifikasi. Cara pengujian kredibilitas data atau pengecekan keabsahan temuan terhadap data hasil penelitian kualitatif dilakukan dengan triangulasi.

III. HASIL DAN KESIMPULAN

A. Gambaran Umum CV. Addawa' Sejati

CV. Addawa' Sejati merupakan sebuah industri madu dan obat herbal yang didirikan oleh bapak Bobby Rahman atau Abu Abdirrohman alBaary pada tahun 2009. Produk Addwa' Sejati telah terdaftar di Dinas Kesehatan Kota Kediri Jawa Timur, serta di Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan Majelis Ulama Indonesia (LP.POM MUI). CV. Addawa' Sejati berlokasi di di Jalan Imam Bonjol nomor 671, Semanding, Terteck, Pare Kediri

B. Deskripsi Data Hasil Penelitian

Pendekatan model bisnis merupakan salah satu faktor kritis untuk sukses dari

suatu organisasi. Pendekatan model bisnis harus inovatif agar organisasi mampu bertahan ditengah cepatnya perubahan lingkungan bisnis. Model bisnis akan membantu memahami, menjelaskan dan memprediksi aktifitas apa saja yang sebaiknya dilakukan agar menghasilkan keuntungan bagi perusahaan atau organisasi. Model bisnis merupakan suatu representasi abstrak bagaimana perusahaan menghasilkan uang, apa yang dapat ditawarkan perusahaan pada konsumen, kepada siapa perusahaan akan menawarkan produknya dan bagaimana cara melakukannya.

Tahap pertama dalam penelitian ini adalah menganalisis model bisnis yang selama ini dijalankan oleh CV. Addawa' Sejati dan kemudian di petakan dalam bisnis model kanvas. Model ini mencakup 9 elemen diantaranya *key partner*, *key activities*, *value proposition*, *customer relationship*, *customer segment*, *key resource*, *channel*, *cost structure and revenue cost*. Setiap elemen tersebut dianalisis untuk dapat memetakan bisnis model kanvas yang dijalankan oleh CV. Addawa' Sejati. Kesembilan elemen tersebut dapat diuraikan secara lengkap pada pernyataan berikut.

Pada blok *Customer segment* adalah semua kalangan pria maupun wanita dewasa. Selain itu, dapat dikonsumsi oleh

anak usia diatas 2 tahun. Dan distributor obat herbal di seluruh wilayah Indonesia kecuali Papua.

Dalam menjalin hubungan dengan konsumen *customer relationship*, owner menjalin hubungan dengan konsumen melalui media komunikasi social seperti chatting, beraplikasi, serta memperlakukan pembeli dengan istimewa.

Kegiatan *key activities* dari CV. Addawa' Sejati ini adalah pembuatan obat herbal dalam bentuk madu, kapsul, minyak zaitun, dan sari kurma yang dilakukan secara tradisional. Pengemasan yang dilakukan secara manual dan Penjualan produk herbal dilakukan dengan cara bermitra.

Sedangkan demi kelancaran usaha diperlukan *key partner*. Mitra bagi CV. Addawa' Sejati adalah petani lebah di daerah Pare Kediri, *supplier* dan distributor yang tersebar di seluruh Indonesia kecuali kepulauan Papua.

Key resources yang dimiliki CV. Addawa' Sejati dalam penerapan model canvas dari Osterwaler dan Pigneur adalah yang pertama sumber daya fisik yaitu bangunan dan berbagai macam pendukung lainnya. Yang kedua Sumber Daya Manusia yang dimiliki oleh CV. Addawa' Sejati adalah karyawan yang berjumlah 15 pekerja di bagian produksi, untuk sumber daya terpenting dalam mengolah

madu. yang ketiga sumber daya *financial* dari CV. Addawa' Sejati dengan menggunakan modal sendiri dan menggunakan pinjaman dari bank.

Channel dilakukan untuk melayani pesanan, pesanan berasal dari seluruh Indonesia tetapi lebih sering pesanan berasal dari pendistributor ke distributor yang ada di Jakarta dan Makassar. Dalam *cost structure* yang meningkat sebanding dengan pendapatan yang diterima oleh CV. Addawa' Sejati. *cost structure* yang dikeluarkan CV. Addawa' Sejati masih berupa biaya peralatan, biaya produksi, biaya box kemasan, biaya pemasaran (ongkos kirim), dan biaya tenaga kerja.

Revenue stream dari CV. Addawa' Sejati adalah dengan penjualan produk atau yang bisa disebut penjualan asset, dimana penjualan asset adalah arus pendapatan yang paling luas berasal dari kepemilikan sendiri dan produk sendiri. Hal ini sesuai dengan teori yang diterapkan dalam model canvas bahwa penjualan asset adalah arus pendapatan yang paling luas dan berasal dari kepemilikan fisik.

Value proposition merupakan nilai produk yang akan ditawarkan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan. Nilai bagaimana yang seharusnya diberikan dan tidak diberikan kepada pelanggan. Nilai yang diberikan CV. Addawa' Sejati kepada pelanggan adalah produk yang dijual

merupakan produk herbal alami tanpa BKO (Bahan Kimia Obat) dan madu yang dijual merupakan madu asli bergaransi 100%.

C. Interpretasi dan Pembahasan

1. Interpretasi

a) Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada CV. Addawa' Sejati terdapat kelebihan dan kekurangan dalam melakukan kegiatan usahanya, maka dalam pembahasan ini akan diuraikan mengenai bisnis model canvas yang dijalankan oleh CV. Addawa' Sejati. Bisnis model canvas yang dijalankan oleh CV. Addawa' Sejati sudah bagus semua blok yang sudah dijalankan dengan baik, hanya saja ada beberapa blok yang perlu dilakukan pembaharuan atau pengembangan. Kekurangan tersebut dapat diperbaiki dengan cara menambah inovasi-inovasi baru dalam setiap blok yang dijalankan. Contohnya di bagian *customer relationship* seharusnya perusahaan memiliki star customer service atau staff IT tersendiri dalam menangani pemesan melalui media sosial. Dan pada CV. Addawa' Sejati masih belum ada bagian yang khusus untuk menangani pemasaran produk dari CV. Addawa' Sejati.

b) Rekomendasi strategi model bisnis canvas sangat diperlukan oleh perusahaan. Rekomendasi strategipun harus jelas sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh perusahaan. Dalam menentukan strategi yang cocok harus dilihat dari berbagai sudut pandang yaitu dari dari pihak eksternal perusahaan dan internal perusahaan.

2. Pembahasan

Berikut ini pembahasan tentang sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Addawa' Sejati yaitu sebagai berikut:

a. Hasil Analisa SWOT

Setelah melakukan identifikasi Sembilan elemen yang dimiliki CV. Addawa' Sejati dari elemen dalam bisnis canvas, maka langkah selanjutnya adalah melakukan identifikasi ke Sembilan elemen tersebut berdasarkan analisis SWOT. Analisis ini dilakukan untuk memperbaiki dan menyempurnakan bisnis model canvas yang dimiliki perusahaan saat ini. Analisis SWOT merupakan analisis yang mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi perusahaan.

Matriks SWOT berguna untuk menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan

dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan. Dari hasil analisa SWOT posisi CV. Addawa' Sejati berada pada kuadran I yaitu strategi (*strength* dan *opportunities*) yang menciptakan strategi berupa kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Selanjutnya dilakukan pengembangan *Business Model Canvas*. Pada penyusunan pengembangan *Business Model Canvas*, CV. Addawa' Sejati memerlukan perbaikan model bisnis. Penggunaan matriks SWOT bertujuan untuk memperjelas analisis agar perusahaan dapat melihat posisi dan arah perkembangan.

b. *Business Model Canvas* dari CV. Addawa' Sejati dilihat dari pendekatan *Model Canvas* 9 blok.

Selama ini *Business Model Canvas* yang dijalankan CV. Addawa' Sejati cenderung monoton, karena dari tahun 2009 bisnis canvas Sembilan blok yang dijalankan tetap sama. Sehingga target pasar yang dilakukan kurang luas dan berkembang. Kurangnya target pasar membuat produk yang diproduksi CV. Addawa' Sejati kurang banyak dikenal orang. Terlebih lagi bagi masyarakat sekitar atau daerah tempat CV. Addawa' Sejati berada kurang mengenal produk ini. Karena produk ini hanya dijual melalui agen dan

distributor resmi CV. Addawa' Sejati saja. CV. Addawa' Sejati tidak memiliki toko sendiri di daerah Pare. Dan di daerah Pare hanya ada 2 agen, maka dari itu masyarakat kurang mengenal produk dari CV. Addawa' Sejati.

c. Hasil rekomendasi *Business Model Canvas*

Berdasarkan hasil rekomendasi strategi bisnis model kanvas CV. Addawa' Sejati Perusahaan bisa mengetahui beberapa blok yang harus dikembangkan. Ada tujuh blok yang bisa dikembangkan menjadi lebih modern dan lebih baik dari penerapan yang ada di perusahaan sebelumnya. Beberapa blok tersebut adalah: *Customer segment, Customer relationship, Key activities, Key Partner, Channel, Value proposition, Cost structure.*

2. Kesimpulan

Model bisnis yang dijalankan CV. Addawa' Sejati diidentifikasi menggunakan bisnis model kanvas yang terdiri atas Sembilan elemen yaitu *Customer Segments* (Segmen Pelanggan), *Value Propositions* (proposisi nilai), *Channel* (Saluran), *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan), *Revenue Streams* (Arus Pendapatan), *Key Resources* (Sumber

Daya Utama), *Key Activities* (Aktivitas Kunci), *Key Partnerships* (Kemitran Utama) dan *Cost Struktur* (Struktur Biaya). Model bisnis di CV. Addawa' Sejati yang dijalankan cenderung monoton dan kurang memberikan inovasi-inovasi baru dalam bisnisnya. Segmen yang terpaku hanya pada satu sasaran saja. Blok yang cukup efektif dari CV. Addawa' Sejati hanya *key resource*, dan *revenue stream* saja. Penambahan inovasi-inovasi baru pada setiap blok bisnisnya akan mampu memberikan *income* yang cukup signifikan apabila pengelola berani membuat model bisnis baru dari sebelumnya.

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa CV. Addawa' Sejati memiliki kesempatan untuk mengembangkan jaringan pasar yang lebih luas dengan melakukan inovasi produk serta perluasan pemasaran di lokasi-lokasi wisata, menjalin kemitraan khusus dengan supermarket lokal maupun nasional.

IV. DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Osterwalder, Alexander., & Pigneur, Yves. 2012. *Business Model Generation*. Jakarta: Elex Media Komputindo.



Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Moleong, Lexy J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.