

Analisa *Business Modal Canvas* Bisnis Selai Salak di Desa Galengdowo, Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang

Caecilia Pujiastuti¹, Prasdinata Meidaus Kusuma²

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Email: caecilian pujiastuti@gmail.com¹, prasdinatameeidaus@gmail.com²

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel :

Diterima : tanggal artikel diterima

Disetujui : tanggal artikel disetujui

DOI: 10.37253/madani.v2i2.8926

Kata Kunci :

salak, selai salak, BMC.

ABSTRAK

Sebagai desa yang berada di dataran tinggi, Desa Galengdowo yang berada di kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang ini banyak menghasilkan produk perkebunan terutama buah-buahan. Desa ini memiliki berbagai macam hasil perkebunan seperti durian, salak, manggis, rambutan, vanili, cengkeh, dan lain-lain. Namun, masih ada beberapa pemanfaatan yang masih bisa lebih dimaksimalkan. Salah satu cara pengawetan makanan yang dapat diterapkan pada buah salak ini ialah dengan penambahan gula sebagai pengawet alami. Dari hal tersebut, maka salak dapat diolah menjadi selai salak. Hal ini tentunya sangat tepat dikarenakan akan menambah masa simpan buah dan nilai jual dengan dibantu kemasan yang menarik tanpa mengurangi rasa asli dari salak tersebut. Dalam memulai suatu usaha, baiknya melakukan analisis terlebih dahulu. Analisis bisnis merupakan metode yang ramai digunakan oleh perusahaan dalam bisnisnya. *Business Model Canvas* (BMC) menjadi metode analisis model bisnis dengan penyajian data yang sederhana namun menyeluruh terhadap sembilan komponen esensial pada bisnis. Meskipun sederhana, BMC dapat membantu perusahaan untuk mendapatkan fokus terhadap bisnis yang akan dijalani perusahaan tersebut. Produk ini juga menjadi salah satu alternatif petani salak untuk meningkatkan nilai jual dari hasil perkebunan. Selain itu, pembuatan selai salak juga bermanfaat ketika harga salak dipasaran turun sehingga bisa dibuat produk selai salak dengan harga yang stabil.

ARTICLE INFO

Article History :

Received: date of received article

Accepted: date of accepted article

DOI: 10.37253/madani.v2i2.8926

Keywords:

snake fruit, snake fruit jam, BMC.

ABSTRACT

As a village located in the highlands, Galengdowo Village in Wonosalam sub-district, Jombang Regency produces many plantation products, especially fruit. This village has various kinds of plantation products such as durian, snake fruit, mangosteen, rambutan, vanilla, cloves, etc., but there are still several uses that can still be maximized. One method of food preservation that can be applied to snake fruit is by adding sugar as a natural preservative. From this, snake fruit can be processed into snake fruit jam. This is of course very appropriate because processing snake fruit into jam will increase the shelf life of the fruit and its selling value with the help of attractive packaging but does not reduce the original taste of the snake fruit. When starting a business, it is best to do an analysis first. Business analysis is a method that is widely used by companies in their business. Business Model Canvas (BMC) is a method of business model analysis by presenting simple but comprehensive data on nine

essential components of a business. Even though it is simple, BMC can help companies focus on the business that the company will run. This product is also an alternative for snake fruit farmers to increase the selling value of plantation products. Apart from that, making snake fruit jam is also useful when the market price of snake fruit drops so that snake fruit jam products can be made at a stable price.

1. Pendahuluan

Sebagai desa yang berada di dataran tinggi, Desa Galengdowo yang berada di kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang ini banyak menghasilkan produk perkebunan terutama buah-buahan. Desa ini memiliki berbagai macam hasil perkebunan seperti durian, salak, manggis, rambutan, vanili, cengkeh, dan lain-lain. Namun, masih ada beberapa pemanfaatan yang masih bisa lebih dimaksimalkan. Hal ini dikarenakan nilai jual dari produk perkebunan yang dijual secara mentah masih cenderung rendah. Salah satu produk perkebunan yang masih dijual mentah yaitu salak. Meskipun sudah ada berbagai macam olahan salak seperti manisan salak, namun perlu dilakukan inovasi terhadap olahan buah ini. Salak memiliki kandungan anti oksidan yang tinggi, sehingga sangat bermanfaat bagi tubuh. Hal terpenting dalam inovasi dan pengolahan makanan yaitu cara agar produk dapat bertahan lama tetapi kandungannya tidak hilang. Salah satu cara pengawetan makanan yang dapat diterapkan pada buah salak ini ialah dengan penambahan gula sebagai pengawet alami. Dari hal tersebut, maka salak dapat diolah menjadi selai salak. Hal ini tentunya sangat tepat, dikarenakan akan menambah masa simpan buah dan nilai jual dengan dibantu kemasan yang menarik tanpa mengurangi rasa asli dari salak tersebut. Cara pembuatannya pun cukup mudah, sama halnya dengan pembuatan selai pada umumnya dengan mengupas buah salak kemudian dicuci dan dihaluskan, lalu dimasak dengan ditambahkan gula.

Dalam memulai suatu usaha, perlu melakukan analisis terlebih dahulu. Analisis bisnis merupakan metode populer yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam merancang bisnisnya. Analisis bisnis menjelaskan kebutuhan konsumen apa yang akan dipenuhi oleh perusahaan, mengapa solusi perusahaan bekerja lebih baik dari kompetitor, dan seberapa besar jarak antara kemampuan konsumen untuk membayar dengan biaya yang harus dikeluarkan (Cohan, 2022). *Business Model Canvas* (BMC) menjadi metode analisis bisnis yang populer dengan penyajian data secara sederhana tetapi menyeluruh terhadap sembilan komponen esensial pada bisnis. Meskipun sederhana, BMC dapat membantu perusahaan untuk mendapatkan fokus terhadap cara pandang perusahaan pada bisnis yang dijalani (Grenwald, 2012).

Analisis BMC adalah model analisis yang menjabarkan pemikiran tentang bagaimana perusahaan menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai yang dimiliki dari sebuah perusahaan. Namun, kelemahannya yaitu diabaikannya tujuan strategis dari suatu perusahaan, tidak membahas adanya suatu kompetisi, serta tidak adanya prioritas dalam model bisnisnya (Kraaijenbrink, 2013). Melalui pendekatan ini, akan ditampilkan 9 elemen yang terdapat pada model bisnis dalam 9 elemen. Penggunaan BMC ini tentu mempunyai keunggulan dalam analisis model bisnis, yaitu mampu memberi gambaran sederhana tetapi menyeluruh terhadap kondisi organisasi yang dituju saat ini berdasarkan segmen konsumen, value yang ditawarkan, jalur penawaran nilai, hubungan dengan pelanggan, aliran pendapatan, aset vital, mitra kerja sama, serta struktur biaya yang dimiliki (Rainaldo, 2017).

2. Metode

Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dengan analisis BMC. Analisis BMC digunakan untuk menerjemahkan model bisnis dari objek penelitian selai salak di Desa Galengdowo. Analisis BMC menjelaskan dasar-dasar membuat, melaksanakan, dan mengevaluasi bisnis. Sembilan poin dalam BMC yaitu *Value Proposition*, *Customer Relationship*, *Channels*, *Review Streams*, *Customer Segments*, *Key Activities*, *Cost Structur*, *Key Resources*, dan *Key Partnership*. Sumber data diperoleh dari respon warga terhadap produk olahan selai salak pada saat sosialisasi. Informasi data tersebut akan diolah dan dipecah sesuai dengan 9 poin *Bisnis Model Canvas*.

3. Hasil dan Pembahasan

Berikut adalah hasil analisis *Bisnis Model Canvas* (BMC) di Desa Galengdowo berdasarkan 9 poin BMC.

1. *Key Partners*

Key partnerships menjelaskan mengenai hubungan pemasok dan mitra yang membuat model bisnis berjalan (Osterwalder & Pigneur, 2010). *Key partners* pada selai salak di Desa Galengdowo adalah para petani salak, agen kemasan, tukang cetak stiker, dan agen distribusi seperti toko-toko kelontong, mini market, bahkan *online shop* sehingga pemasaran dari selai salak lebih luas.

2. *Key Activities*

Key activities adalah kegiatan utama yang harus dilakukan oleh perusahaan agar model bisnisnya dapat berjalan dengan efektif. Aktivitas ini biasanya dibedakan menjadi aktivitas produksi (*production*), pemecahan masalah (*problem solving*), dan *platform/network* (Osterwalder & Pigneur, 2010). Proses produksi dilakukan dengan tahapan pengupasan kulit buah salak lalu pengeluaran biji buah salak. Selanjutnya, buah salak dicuci dan direbus selama 30 menit. Setelah dingin, salak di *blender* hingga menjadi seperti bubur, lalu dimasak dengan ditambahkan gula. Penambahan rempah seperti kayu manis dapat dilakukan tetapi opsional. Pemecahan masalah terhadap *complain* konsumen mengenai rasa selai salak yang kurang terasa salaknya, maka dapat diatasi dengan melakukan analisa pada proses produksi. Misalnya apakah waktu pemasakan yang terlalu lama dan suhu terlalu tinggi sehingga rasa selai salak kurang berasa, ataukah terlalu banyak gula yang ditambahkan sehingga lebih dominan rasa manisnya. *Network* dapat dilakukan dengan melakukan atau menghubungi kostumer yang telah membeli dan menanyakan kekurangan agar tetap terjalin hubungan.

3. *Key Resources*

Elemen dalam *key resource* meliputi bahan baku produksi, fisik, sumber daya modal, dan manusia. Sumber daya bahan baku meliputi buah salak dan gula. Sumber daya fisik meliputi rumah produksi, kompor, kual, mesin penghalus. Sumber daya modal meliputi biaya yang dikeluarkan untuk pengadaan proses produksi. Sumber daya manusia meliputi bagian produksi, pengembangan produk, dan pemasaran.

4. *Value Propositions*

Nilai tambah suatu produk merupakan nilai yang ditawarkan perusahaan kepada segmen pasar yang dilayani. Selai salak ini merupakan olahan dengan 100% bahan alami, sehingga konsumen dapat mengkonsumsinya tanpa memikirkan efek dari pengawet yang digunakan. Produk yang ditawarkan mengandung tinggi antioksidan yang bermanfaat bagi tubuh. Selai salak ini juga praktis dan tahan lama untuk umur simpannya, sehingga dapat dikonsumsi kapan saja pada saat menginginkan. Sedangkan untuk keunikan dalam produk ini karena produk selai salak ini yaitu belum beredar dipasaran.

5. *Customer Relationships*

Hal ini menggambarkan hubungan antara perusahaan dengan konsumennya. Pada produk selai salak hubungan antara produsen dan konsumen dapat berlangsung lewat media sosial maupun secara langsung. Akan tetapi, di era digital seperti sekarang media sosial sangat berguna dalam hal komunikasi dikarenakan penyebaran informasi yang sangat cepat. Selain itu, bisa juga dengan mengikuti bazar-bazar UMKM agar produk semakin dikenal. Hubungan antara konsumen dan perusahaan dapat dijaga dengan pelayanan konsumen yang baik seperti menerima kritik dan saran.

6. *Channels*

Channels merupakan elemen untuk menjangkau pemasaran yang lebih luas. Pada produk selai salak ini penjualan dilakukan secara langsung melalui toko atau warung dan penjualan di *online shop* seperti Tiktok Shop, Shopee, dan Tokopedia. Untuk peningkatan pemasaran juga dapat melakukan *update* konten di sosial media secara rutin. Adanya konten yang menarik akan memancing minat masyarakat awam untuk mencobanya.

7. *Customer Segments*

Pengelompokan konsumen dari produk selai salak ada pada beberapa hal seperti masyarakat yang suka makanan manis atau tidak, masyarakat dengan penyakit gula yang tidak disarankan, dan masyarakat dengan kelas ekonomi menengah ke atas dengan umur berkisar 20 – 50 tahun.

8. *Cost Structure*

Hal ini menggambarkan tentang biaya yang digunakan untuk memulai model bisnis ini. Kegiatan yang ditujukan untuk menciptakan dan menyalurkan nilai, mempertahankan hubungan pelanggan, dan menghasilkan pendapatan, semuanya menuntut biaya. Pada selai salak biaya yang terjadi meliputi biaya bahan baku produksi, biaya alat produksi, biaya kemasan, biaya distribusi, biaya transportasi, dan biaya tenaga kerja.

9. *Revenue Streams*

Komponen *revenue streams* mengatur sumber dari kontribusi terhadap keuangan perusahaan. *Revenue streams* dalam selai salak didapatkan dari penjualan produk secara langsung maupun *online*.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis BMC yang telah dilakukan dalam upaya mendapatkan pasar dari produk selai salak, produk ini ditujukan kepada masyarakat dengan kelas ekonomi menengah ke atas dengan umur berkisar 20 – 50 tahun. Produk ini diminati karena menjadi salah satu inovasi olahan baru dari buah salak. Selain rasa, masa penyimpanan yang lama dan pemakaian yang praktis menjadi alasan utama penggunaan produk ini. Produk ini juga menjadi salah satu alternatif petani salak untuk meningkatkan nilai jual dari hasil perkebunan. Pembuatan selai salak juga bermanfaat ketika harga salak dipasaran turun, sehingga bisa dibuat produk selai salak dengan harga yang stabil. Pemasaran produk selai salak dapat dilakukan secara langsung melalui toko atau warung, bazar UMKM, minimarket, secara *online* pada sosial media, dan *e-commerce*.

5. Ucapan Terima Kasih

Pada kesempatan ini penyusun mengucapkan terima kasih kepada kepala desa dan seluruh jajarannya dan kepada masyarakat yang sudah menerima dengan baik serta telah memberi kesempatan melaksanakan kegiatan Program Bina Desa Program Studi Teknik Kimia UPN “Veteran” Jawa Timur di Desa Galendowo, Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang.

6. Daftar Pustaka

- A. Osterwalder and Y. Pigneur, *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2010.
- J. Kraaijenbrink, "More Limitations of The Business Model Canvas," 4 January 2013.
- P. S. Cohan, "6 Great Business Models to Consider for a Startup." 2022.
- Rainaldo, M., Wibawa, B.M. and Rahmawati, Y., Analisis business model canvas pada operator jasa online ride-sharing (Studi kasus Uber di Indonesia). *Jurnal Sains dan Seni ITS*, 2017, 6(2), pp.D232-D236.
- T. Greenwald, "Business Model Canvas: A Simple Tool For Designing Innovative Business Models," 31 Januari 2012.