

Analisis Desain Pengembangan Model Bisnis Pada Perusahaan Pengalengan Ikan Dengan Metode *Business Model Canvas* (Bmc) Pada Pt. Abc

Lolanda Hamim Annisa¹, Siti Fatimah Ayu Setiya Ningrum²,

Zabna Eka Wulansari³

¹Prodi Sains Data, Fakultas Sains & Teknologi, Universitas Putra Bangsa,

^{2,3}Prodi Agribisnis, Fakultas Sains & Teknologi, Universitas Putra Bangsa

Abstrak

Business Model Canvas (BMC) membantu perusahaan dalam menciptakan model bisnis mereka berdasarkan sembilan blok identifikasi kebutuhan. BMC adalah alat yang memberikan pandangan jelas tentang apa yang perlu dicapai perusahaan dan berfokus pada elemen strategis yang paling penting dan akan mempunyai dampak terbesar terhadap bisnis. Dalam penelitian ini, kami mengambil studi kasus pada PT. ABC untuk memetakan BMC proses bisnis yang ada pada perusahaan tersebut. Dalam penelitian ini akan berfokus pada elemen yang ada pada blok yang terdapat pada PT. ABC yang akan di desain pada penelitian ini. Kemudian dibandingkan di antara sembilan blok di BMC dan peneliti fokus pada pengembangan yang dapat dilakukan pada pengembangan bisnis. Hasil penelitian menunjukkan pemetaan pada BMC diharapkan PT. ABC menerapkan pemesanan secara online agar memperluas ekspansi dari Perusahaan dan juga memperluas segmentasi pangsa pasar dimana dapat menambahkan pasar swalayan dan toko ritel sebagai distributor produknya.

Kata Kunci: Proses Bisnis; Model Bisnis Kanvas (BMC); Pengalengan Produk

Abstract

The Business Model Canvas (BMC) helps companies create their business models based on nine blocks of needs identification. BMC is a tool that provides a clear view of what a company needs to achieve and focuses on the strategic elements that are most important and will have the greatest impact on the business. In this research, we took a case study at PT. ABC to map the BMC of existing business processes in the company. In this research, we will focus on the elements in the blocks at PT. ABC will be designed in this research. Then compared between the nine blocks in BMC and researchers focused on developments that could be carried out in business development. The research results show that the mapping on BMC is expected by PT. ABC implements online ordering to expand the Company's expansion and also expand market share segmentation by adding supermarkets and retail stores as product distributors.

Keywords: Business process; Business Model Canvas (BMC); Canned Product

Pendahuluan

Konsumsi ikan global meningkat setiap tahunnya dan akan terus meningkat. Pelaku bisnis perikanan mempunyai peluang yang perlu dimanfaatkan sepenuhnya oleh pelaku pasar dalam negeri. Sektor perikanan di Indonesia berkembang seiring dengan kemajuan perikanan global, yang berupaya mencapai efisiensi komersial maksimum. Keadaan perdagangan bebas saat ini meningkatkan tingkat daya saing pada skala lokal, regional, dan global. Produsen harus memproduksi barang dalam jumlah besar dan berkualitas tinggi. Perubahan dinamis yang terjadi saat ini dalam lingkungan bisnis menjadikan perubahan yang dinamis. Dalam hal ini, manajemen suatu perusahaan memainkan peran strategis yang penting. Kemampuan perusahaan dalam memprediksi perubahan lingkungan internal dan eksternal perusahaan serta waktu respon yang cepat dibandingkan kompetitor merupakan faktor kunci dalam menjaga daya saing.

Tahun 2022 subsektor perikanan tangkap berkontribusi terhadap PDB Indonesia sebesar 2,80% (Rp 431 triliun). Tahun 2022 terdapat 93 perusahaan penangkapan perikanan yang tersebar di 15 provinsi di Indonesia. Ikan Tuna (*Thunnus sp*) merupakan salah satu komoditas ekspor perikanan Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari data BPS periode Januari-Juli 2021, Indonesia telah mengekspor 1,2 juta ton ikan tuna sirip kuning dengan total nilai ekspor sebesar USD 4,8 juta ke seluruh dunia dengan pasar utama Jepang (95,09%), Amerika Serikat (1,85%), Vietnam (1,55%), Australia (0,47%), dan Singapura (0,44 %). Penangkapan ikan tuna dilakukan menggunakan alat tangkap *longline* yang sudah dilakukan sejak tahun 70-an (Simorangkir, 2000). Samudera Hindia memiliki potensi sumber daya ikan sebesar 6.409 juta ton per tahun dan hanya 5.127 juta ton saja yang dimanfaatkan. Potensi sumberdaya ikan pelagis besar termasuk ikan tuna di Samudera Hindia yaitu sebesar 386.260 ton per tahun dan produksi sebesar 188.280 ton per tahun dengan tingkat pemanfaatan sebesar 48,74% (Dahuri, 2002).

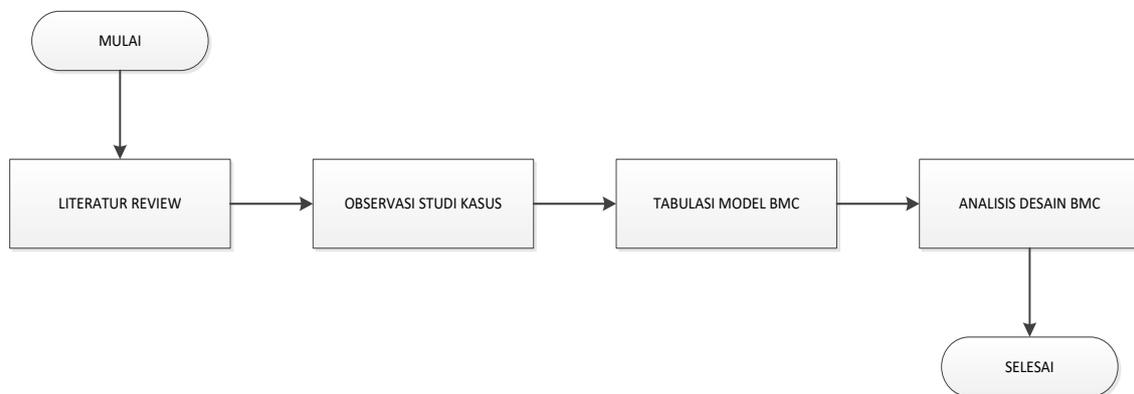
Ikan adalah jenis bahan makanan yang memiliki harga yang lebih rendah dan kandungan protein yang lebih tinggi dibandingkan produk hewani lainnya seperti daging ayam dan sapi (Pandit, 2003). Ikan tuna merupakan jenis ikan dengan kandungan protein yang tinggi (Ibrahim dan Nento, 2017) dan lemak yang rendah (Hardinoto dan Idrus, 2018). Ikan tuna mengandung protein sebesar 22,6-26,2 gr/100 gr daging ikan tuna. Ikan tuna mengandung mineral (kalsium, fosfor, besi, sodium), vitamin A (retinol), dan vitamin B yaitu thiamin, riboflavin, dan niasin

(Haschke *et al.*, 2013). Kandungan protein yang tinggi dapat rusak bila tidak segera dilakukan pengolahan dan pengawetan. Pengawetan bertujuan untuk memperpanjang masa simpan ikan. Salah satu usaha yang dilakukan untuk memperpanjang daya simpan produk ikan adalah dengan teknik pengalengan (Wulandari *et al.*, 2009). Prinsip pengolahan ikan pada dasarnya bertujuan untuk melindungi ikan dari pembusukan dan kerusakan. Pengalengan adalah salah satu bentuk pengolahan dan pengawetan ikan secara modern dengan menggunakan kemasan hermetik dan disterilkan agar mikroorganisme perusak tidak dapat masuk. Kemasan hermetik adalah bahan makanan ditutup rapat dalam wadah aluminium, kaleng, atau gelas sehingga kedap terhadap udara, air, kerusakan oksidasi, dan perubahan rasa. Selanjutnya, kemasan dipanaskan menggunakan suhu tinggi dalam jangka waktu tertentu yang bertujuan untuk mematikan mikroorganisme yang terbawa pada bahan makanan yang dikalengkan.

Business Model Canvas menguraikan dasar-dasar pengembangan, komunikasi, dan penilaian bisnis (Alexander & Yves, 2012). Pengusaha Swiss Alexander Osterwalder pertama kali mempresentasikan model Canvas dalam bukunya *Business Model Generation* pada tahun 2005. Ia menguraikan struktur sederhana yang mewujudkan komponen fundamental model bisnis. Banyak perusahaan startup menggunakan *Business Model Canvas* karena lebih cepat dan mudah untuk merangkum konsep bisnis dibandingkan *Business Plan*, yang memerlukan banyak halaman untuk mengembangkan satu ide bisnis. Sembilan elemen penting yang membentuk *Business Model Canvas* suatu perusahaan, yaitu *Channels* (saluran distribusi), *Review Streams* (sumber daya), *Customers Relationship* (hubungan konsumen), *Value Proposition* (nilai proposisi konsumen), *Key Activity* (aktivitas atau aktivitas yang akan dilakukan), *Customer Segment* (segmentasi konsumen), *Cost Structure* (struktur biaya), *Key Resource* (sumber daya), dan *Key Partnership* (kerja sama). *Business Model Canvas* dibuat lebih menarik dan membantu untuk lebih memahami bagian-bagian yang dapat membantu perusahaan dalam menghasilkan nilai bagi pelanggan dengan menggunakan *Business Canvas Model*, yang menunjukkan model bisnis dengan sembilan elemen yang saling terkait. Berdasarkan uraian di atas, maka untuk mengetahui dan mempelajari prosedur pengalengan ikan, serta *Business Model Canvas* pada perusahaan pengalengan ikan maka dilakukan studi analisis desain pengembangan model bisnis pada pengalengan ikan *Business Model Canvas* (BMC) di PT. ABC.

Metode

Penelitian yang dilakukan menggunakan Business Model Canvas (BMC) untuk mengetahui pemetaan desain proses bisnis pada sebuah perusahaan. Business Model Canvas menjelaskan dasar-dasar menciptakan, menyampaikan, dan mengevaluasi bisnis. Sembilan elemen penting dalam Business Model Canvas yaitu Value Proposition, Customer Relationship, Channels, Review Streams, Customer Segments, Key Activities, Cost Structure, Key Resources, dan Key Partnership. Hasil dari studi pustaka yang dilakukan oleh peneliti melalui pendefinisian proses bisnis akan dilakukan tabulasi dengan sembilan komponen yang ada di BMC. Setelah itu dilakukan diskusi disertai kegiatan literasi dari penelitian-penelitian terdahulu untuk menentukan mengenai strategi dan pengembangan. Adapun susunan alur penelitian adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Alur Penelitian

Alur penelitian ini dibagi menjadi beberapa tahapan, yaitu yang pertama dimulai dengan *literature review*/kajian Pustaka, observasi terhadap studi kasus yang akan diteliti, melakukan tabulasi hasil observasi terhadap model BMC yang digunakan sebagai model penelitian, dan yang terakhir adalah analisis desain BMC pada studi kasus. Adapun penjabarannya adalah sebagai berikut:

a. *Literature Review*

Suatu kegiatan menganalisis yang dapat berupa kritikan dari suatu penelitian yang sedang dilakukan terhadap suatu topik khusus yang merupakan bagian dari bidang keilmuan. Isi yang ada di dalam *literature review* ini berupa penjelasan atau pembahasan tentang teori dari suatu temuan atau topik penelitian. Dari penjelasan teori-teori tersebut dapat dijadikan sebagai landasan teori dalam membuat karya ilmiah atau dalam melakukan kegiatan penelitian

b. Observasi Studi Kasus

Observasi Studi kasus merupakan studi yang dilakukan oleh peneliti untuk mengkaji atau menganalisis subjek yang bersifat benda fisik atau suatu proses atau kegiatan yang sedang berlangsung, sehingga pada studi kasus observasi mengharuskan peneliti untuk turun ke lapangan untuk mendapatkan data-data tersebut.

c. Tabulasi Model BMC

Melakukan tabulasi model BMC berdasarkan observasi yang dilakukan terkait dengan 9 meliputi komponen Business Model Canvas yang Customer Segment, Value Proposition, Channel, Customer Relation, Revenue Stream, Key Resources, Key Activities, Key Partnerships dan Cost Structure. Mengisi hasil tabulasi pada kolom-kolom 9 komponen Business Model Canvas.

d. Analisis Desain BMC

Analisis desain sistem adalah proses yang digunakan banyak perusahaan untuk mengevaluasi situasi bisnis tertentu dan mengembangkan cara untuk memperbaikinya melalui metode yang lebih optimal. Perusahaan dapat menggunakan proses ini untuk membentuk kembali organisasi mereka atau memenuhi tujuan bisnis yang berkaitan dengan pertumbuhan dan profitabilitas. Analisis dan desain sistem juga biasanya menekankan bagaimana sistem bekerja, hubungannya dengan subsistem lain, dan kemampuan keduanya untuk memenuhi tujuan tertentu. Hal ini umumnya melibatkan analisis kinerja sistem dan kualitas keluarannya. Analisis sistem adalah proses pengumpulan data, menafsirkan informasi, mengidentifikasi masalah dan menggunakan hasilnya untuk merekomendasikan atau mengembangkan kemungkinan perbaikan sistem. Selama proses ini, perusahaan juga dapat mengevaluasi kebutuhan bisnis untuk masa depan dan bagaimana perbaikannya. Desain sistem melibatkan proses di mana organisasi mengembangkan sistem atau strategi yang lebih baru untuk melengkapi atau mengganti yang sudah ada. Siklus desain dan pengembangan ini meliputi perencanaan, analisis, desain, implementasi dan pemeliharaan.

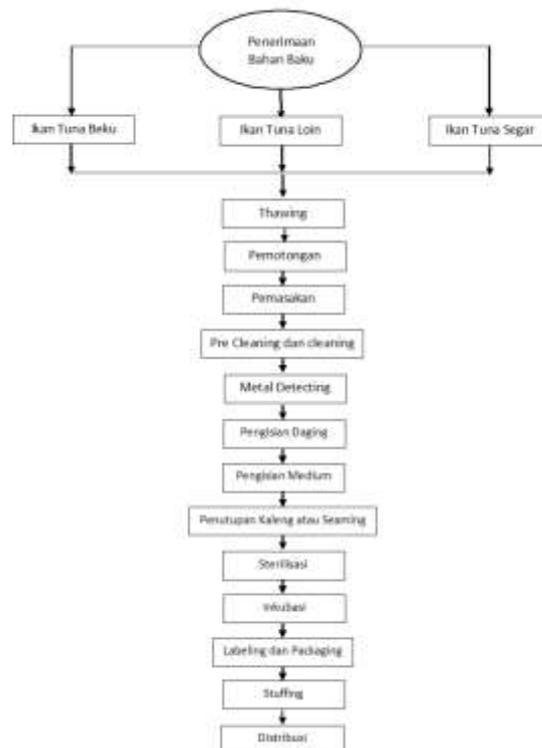
Proses analisis desain ini melibatkan sebuah kerangka kerja Business Model Canvas (BMC) dimana hasil analisis akan diimplementasikan sesuai dengan kerangka kerja BMC. Business Model Canvas (BMC) adalah alat manajemen strategis untuk mendefinisikan serta

mengkomunikasikan ide atau konsep bisnis dengan cepat dan mudah. BMC berbentuk dokumen satu halaman yang bekerja melalui elemen fundamental bisnis atau produk, serta menyusun ide dengan cara yang koheren. BMC sisi kanan berfokus pada pelanggan (eksternal), sedangkan kanvas sisi kiri berfokus pada bisnis (internal). Baik faktor eksternal dan internal bertemu di sekitar Value Proposition, yang merupakan pertukaran nilai antara bisnis Anda dan pelanggan / klien Anda.

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil observasi studi kasus pada PT. ABC disertai dengan diskusi mengenai Business Model Canvas, berikut deskripsi model bisnis PT. ABC menggunakan konsep BMC serta masukan untuk mengembangkan bisnis. Sebelum melakukan implementasi desain BMC maka perlu mengetahui alur proses bisnis yang ada pada PT. ABC agar lebih mudah memetakan pada desain BMC.

a. Proses bisnis merupakan rangkaian aktivitas yang berhubungan dan saling bekerja sama dalam suatu perusahaan. Proses bisnis berfungsi untuk memetakan tugas dan aktivitas untuk memaksimalkan fungsi yang efektif.



Gambar 2. Proses Bisnis PT. ABC

1. Penerimaan bahan baku

Awal dari proses pengalengan Ikan Tuna yaitu penerimaan bahan baku. Penerimaan bahan baku harus dilakukan pemeriksaan dengan sangat cermat. Jika bahan baku mengalami penurunan mutu maka ikan dapat ditolak dari berbagai mitra kapallaut di PT. ABC. Bagian penerimaan bahan baku terdapat Critical Control Point (CCP), bagian ini karyawan harus memperhatikan kualitas ikan yang datang dari kontainer. Ikan Tuna di bongkar dari kontainer, lalu disortir sesuai dengan jenis dan ukuran, kemudian dimasukkan kedalam kotak ikan untuk di timbang dan diberi label dari nama supplier, jenis ikan, ukurannya, tanggal penerimaan, dan berat ikan tuna. Pemberian label bertujuan dalam pengambilan ikan tuna agar lebih efektif. Ikan tuna yang di bawa kontainer sudah dalam keadaan beku, ikan tuna loin, dan ikan tuna segar.

2. Thawing

Proses thawing merupakan proses pelelehan ikan. Tujuan dari proses thawing yaitu untuk meminimalisir kerusakan dan kemunduran mutu tuna yang lebih besar. Tahap ini berlangsung di area defrost. Pada tahap thawing ini, untuk suhu tuna loin beku $-7^{\circ}\text{C} - 15^{\circ}\text{C}$. Jika suhu $<7^{\circ}\text{C}$ dilakukan perpanjangan waktu blower, jika suhu $>10^{\circ}\text{C}$ segera dimasukkan ke chilling room. Suhu untuk ikan tuna beku dengan ukuran ikan <7 kg yaitu $-1^{\circ}\text{C} - 3^{\circ}\text{C}$, sedangkan ikan tuna > 7 kg yaitu $2^{\circ}\text{C} - 3^{\circ}\text{C}$. Jika suhu $< -1^{\circ}\text{C}$ ditambahkan air atau perpanjangan waktu pelelehan, sedangkan jika suhu $>10^{\circ}\text{C}$ ikan di proses untuk pengecekan lebih lanjut.

3. Pemotongan atau cutting

Cutting area merupakan tempat pemotongan kepala dan ekor ikan serta pembuangan isi perut ikan. Perut ikan ditekan pada saat ikan dipotong kepalanya, hal ini supaya saat pemotongan kepala ikan dan semua isi perutnya bisa dikeluarkan. Kondisi pisau sebelum dilakukan pemotongan ikan tuna harus sudah dalam keadaan steril dan layak dipakai, karena jika tidak diperhatikan kondisi pisau akan terjadi kontaminasi antara pisau dengan ikan tuna. Bagian isi perut ikan tersebut tidak langsung dibuang pada saat pembuangan, namun dikumpulkan untuk diproses menjadi fish meal. Setelah ikan dilakukan pemotongan, suhu ikan kembali di cek terlebih dahulu dengan suhunya 40°C , jika suhu sudah mencapai standar maka diprioritaskan untuk dimasak. Waktu tunda ikan sebelum dimasak < 2 jam itu menunjukkan adanya perbandingan waktu potong dan waktu masak nya.

4. Pemasakan atau Cooking

Ikan di proses pada mesin cooker pada tahap pemasakan atau cooking, di PT. ABC ada dua jenis mesin cooker yaitu cooker otomatis dan non otomatis. Cooker otomatis cara kerjanya yaitu pada bagian tulang belakang atau back bone ikan tuna ditusuk sedangkan pada mesin cooker non otomatis cara kerjanya dengan berdasarkan waktu. Suhu setelah proses masak pada ikan yaitu $\geq 60^{\circ}\text{C}$ untuk soft cook dan $\geq 65^{\circ}\text{C}$ untuk hard cook. Jika saat proses masak telah selesai dan suhu pada ikan $< 60^{\circ}\text{C}$ pada Backbone Temperature (BBT) maka dilakukan pemasakan ulang. Jika semua sudah memenuhi suhu yang telah ditentukan maka dilakukan pendinginan ikan. Suhu setelah proses pendinginan ikan yaitu $< 55^{\circ}\text{C}$, jika suhu $> 55^{\circ}\text{C}$ dilakukan shower ulang. Kualitas air yang digunakan yaitu 0,2 – 0,8 ppm dengan alat uji comparator 2000 plus (Lovibond), bila dibawah atau diatas standar lapor ke bagian boiler dan section terkait.

5. Pre Cleaning dan Cleaning

Proses pre cleaning yaitu proses pemotongan kepala, pemotongan ekor, pembersihan sisik atau kulit pada ikan, dan tulang kecil. Pada tahap ini ikan tuna harus sudah matang dan siap untuk di potong kepala dan ekornya. Kondisi pisau yang digunakan dalam memotong ikan tuna yang sudah matang harus sudah dalam keadaan steril. Bila kondisi pisau tidak sesuai, maka produk akan ditahan, kemudian dilakukan pengecekan dengan mesin X-Ray. Keadaan ikan tuna harus sudah bagus dan berkualitas, karena daging yang sudah matang harus bagus sehingga alat pisau harus steril. Daging putih dan daging merah pada ikan tuna dipisahkan saat proses cleaning ini. Pemotongan dan pengerikan daging keadaan pisau harus bagus dan steril. Jika hasil pengerikan tidak sesuai pada proses pengerikan, maka produk akan dipisahkan untuk dilakukan pengerikan ulang. Beberapa teknik dalam pengerikan daging ikan tuna yaitu single cleaning, double cleaning, triple cleaning, dan punggung tebal.

6. Metal Detecting

Pendeteksian bahan yang mengandung logam atau metal dilakukan pada proses ini. Adapun alat untuk mengatur sensitivitas detektor logam (Fe \varnothing 0.8mm / \varnothing 1.2mm, Sus \varnothing 3.0mm / 4.8 mm, Al \varnothing 2.0 mm). Bagian ini termasuk titik kritis atau CCP yaitu metal detecting yang sangat mempengaruhi produk akhir nantinya.

7. Pengisian Daging

Pengecekan kualitas kaleng dan tutup kaleng perlu dilakukan dalam keadaan baik sebelum nantinya akan digunakan pada proses pengisian daging ikan tuna. Hal ini dilakukan agar kualitas produk akhir berkualitas. Sebelum dilakukan pengisian daging ikan tuna, dilakukan proses persiapan dan pencucian kaleng terlebih dahulu. Kaleng-kaleng dikeluarkan di ruang empty can kemudian diletakan di atas pan. Setelah itu, kaleng dicuci menggunakan air untuk menghilangkan debu yang menempel, serta dipisahkan apabila ditemukan kaleng berkarat atau penyok. Kaleng yang digunakan oleh PT. ABC dibuat oleh perusahaan UUC. Jenis kemasan kaleng yang ada di PT. ABC yaitu T2, T3, TC, UC, SW, T1K, T2K. Dalam pengisian daging ikan tuna kedalam kaleng harus sesuai ukurannya dan memperhatikan Headspace. Adapun bentuk pemotongan daging yaitu tipe solid, tipe chunk, dan tipe flake/shredded. Berbagai tipe kemasan kaleng semisal yaitu jenis kaleng T2 dengan ukuran 307 x 108, selanjutnya 307 x 112. Semua jenis kaleng T2 memiliki ukuran diameter 307, sedangkan T3 semuanya memiliki diameter 211. Dalam pengisian daging pada kaleng, semua jenis bentuk pemotongan daging yaitu solid, flake/shredded, dan chunk diisi dalam kemasan kaleng.

8. Pengisian Medium

Medium pengalengan adalah larutan atau bahan lainnya yang ditambahkan kedalam produk waktu proses pengisian (Adawyah, 2008). Jenis-jenis medium yang digunakan oleh PT. ABC antara lain soya bean oil, sunflower oil, brine, water, tomato sauce, olive oil, dan oil blend atau mixed oil. Adapun juga jenis bumbu yang digunakan oleh PT. ABC antara lain mayonnaise, garlic, hot chili, chili, lemon pepper, fried rice, rica-rica, rendang, corn salad, sambal goreng, macaroni salad, pineapple salad, tomato sauce. Pengisian medium ini dilakukan sesuai selera konsumen atau kebutuhan konsumen. Dalam proses pengisian medium, bagian seasoning yang akan mengatur medium yang akan dipakai dan sebelumnya harus melakukan koordinasi dengan pihak seasoning.

9. Penutupan Kaleng atau Seaming

Proses penutupan kaleng menggunakan mesin seamer. Proses ini merupakan tahap akhir dari proses pengalengan ikan tuna. PT. ABC menerapkan sistem penutupan kaleng double seamer dan mesin yang digunakan adalah double seamer machine. Prinsip kerja dari mesin double seamer adalah menutup sambungan antara mulut kaleng

dengan tutup sebanyak dua kali. Operasi pertama berfungsi untuk membentuk atau menggulung bersama ujung pinggir tutup kaleng dan badan kaleng. Operasi kedua berfungsi untuk meratakan gulungan yang dihasilkan oleh operasi pertama.

10. Sterilisasi

Sterilisasi merupakan proses pemanasan wadah serta isinya pada suhu dan jangka waktu tertentu untuk menghilangkan dan mengurangi faktor-faktor penyebab kerusakan makanan dengan menggunakan mesin retort horizontal berupa tabung-tabung silinder baja. Panas yang diberikan terhadap produk dapat menghambat proses pembusukan yang diakibatkan oleh mikroorganisme pembusuk atau patogen dan tidak mengurangi nilai gizi yang terkandung di dalam produk. Tahap ini paling penting dalam pengalengan makanan sehingga termasuk titik kritis atau Critical Control Point (CCP). Proses ini tidak hanya bertujuan menghilangkan mikroba pembusuk dan patogen saja, melainkan juga berguna untuk membuat produk menjadi cukup masak dilihat dari penampilan, tekstur, dan cita rasa yang diinginkan.

11. Inkubasi

Inkubasi merupakan tempat seperti gudang besar untuk pengumpulan produk pengalengan ikan tuna setelah melalui proses sterilisasi. Proses inkubasi ini dilakukan untuk mengecek apakah produk sudah sesuai dengan prosedur pengerjaan. Produk sementara disimpan di gudang dengan suhu ruang selama 1 minggu.

12. Labeling dan Packaging

Proses labeling bertujuan untuk memberikan identitas produk dan menghindarkan produk dari kotoran /kontaminasi luar. Kaleng dilewatkan pada conveyor kemudian di print tanggal produksi dan kadaluarsa. Setelah itu dikemas menggunakan karton. Saat kaleng-kaleng dilewatkan pada conveyor terdapat petugas yang melakukan pengecekan kondisi kaleng, jika ditemukan kaleng yang cacat atau bocor akan dipisahkan. Setelah kaleng-kaleng tersebut diberi identitas, selanjutnya dilakukan pengemasan kaleng ke dalam master carton. Setelah dikemas dalam karton, selanjutnya ditutup dengan selotip transparan dan disimpan ke dalam gudang barang jadi.

13. Stuffing

Tahap stuffing produk dibawa oleh kontainer sebelum dikirim ke pembeli. Sebelumnya, produk yang dikemas dalam karton selanjutnya disimpan di gudang produk jadi. Penyimpanan ini dilakukan apabila produk tersebut tidak langsung dipasarkan atau

didistribusikan. Penyimpanan dilakukan dengan menumpuk karton di atas pallet kayu persegi.

14. Distribusi

PT. ABC mendistribusikan produknya ke seluruh wilayah Indonesia dan ekspor ke kawasan Eropa, Timur Tengah, Australia, Afrika, Kanada, dan Jepang.

b. *Business Model Canvas* (BMC)

BMC adalah proses penggambaran bisnis dengan visualisasi strategi perusahaan untuk mewujudkan, menyampaikan, dan mendapatkan nilai. Elemen penting yang membentuk *Business Model Canvas* suatu perusahaan, yaitu *Channels* (saluran distribusi), *Review Streams* (sumber daya), *Customers Relationship* (hubungan konsumen), *Value Proposition* (nilai proposisi konsumen), *Key Activity* (aktivitas atau aktivitas yang akan dilakukan), *Customer Segment* (segmentasi konsumen), *Cost Structure* (struktur biaya), *Key Resource* (sumber daya), dan *Key Partnership* (kerja sama).

Analisis BMC yang telah dilakukan pada PT. ABC memiliki hasil sebagai berikut, *Business Model Canvas* adalah proses gambaran bisnis yang memvisualisasikan alasan dengan cara apa organisasi atau bisnis dapat mewujudkan, menyampaikan, dan mendapat nilai. *Business Model Canvas* adalah kerangka kerja sederhana untuk membuat, mengevaluasi, dan memodifikasi model bisnis (Alexander & Yves, 2012). Ada 9 kunci elemen dalam *Business Model Canvas* sebagai berikut:

1. Revenue Streams

Sumber yang berkontribusi terhadap arus kas perusahaan, baik secara langsung melalui pertukaran produk/jasa maupun tidak langsung (seperti subsidi, investasi, dan lainnya). Penjualan pada produk-produk PT. ABC memiliki harga lebih fleksibel dikarenakan tidak banyak proses yang harus dilewati dalam mendistribusikan produk. Karena barang yang diproduksi langsung disalurkan melalui distributor dan langsung bertemu dengan end user.

2. Customer Segment

Customer merupakan kunci penting bagi perusahaan untuk mencapai tujuan bisnis, karena tanpa customer perusahaan akan sulit bertahan dan bersaing dalam jangka waktu yang panjang. Customer segments merupakan pengelompokan customer yang serupa dalam

beberapa hal seperti preferensi, usia, jenis kelamin, dan kebiasaan pembelian. Customer segments PT. ABC merupakan distributor makanan kaleng yang akan mendistribusikan kepada end user. Desain usulan pada BMC yang baru diharapkan dapat memiliki database distributor yang bisa menjadi perantara penjualan produk baik di pasar swalayan ataupun toserba untuk dapat menerapkan marketing distribution.

3. Key Resources

Sumber daya organisasi yang digunakan untuk mencapai proposisi nilai dapat disebut sebagai key resources yang berhubungan dengan aset penting yang dibutuhkan atau diperlukan bisnis dapat berjalan dengan baik. Empat jenis key resources yaitu intellectual, physical, financial dan human resources. Key resources PT.ABC berupa physical yaitu Pabrik yang merupakan tempat produksi pengalengan tuna dan human resources yaitu karyawan yang ada pada pabrik. Rekomendasi yang diberikan untuk PT.ABC yaitu menambah pada elemen key resources berupa intellectual yaitu teknologi (e-commerce, e-money) agar bisnis dapat berkembang dengan lebih luas dan menjangkau konsumen dari berbagai wilayah dan dapat memperluas segmen yang dituju.

4. Cost Structure

Cost structure merupakan komponen biaya operasional yang digunakan organisasi atau perusahaan untuk mewujudkan nilai yang diberikannya kepada pelanggan. Cost structure yang efektif dan efisien akan mendukung tercapainya laba yang dihasilkan organisasi atau perusahaan dengan lebih maksimal. Cost structure PT. ABC berupa pembayaran gaji karyawan pabrik, dan pembelian bahan baku. Rekomendasi BMC belum diperlukan pada elemen ini.

5. Value Proposition

Value propositions adalah manfaat yang diberikan organisasi atau perusahaan kepada segmen pasar yang dilayaninya dan merupakan elemen yang penting karena dapat membangun hubungan dan kesetiaan dengan pelanggan. Dengan memberikan jangkauan harga grosir kepada distributor maka akan lebih mudah dalam membangun jaringan bisnis untuk mendistribusikan produk dari PT. ABC. Selain harga, kemudahan pembayaran juga dapat menjadi inovasi teknologi dengan menggunakan alat bantu bayar virtual (financial technology) agar mempermudah transaksi dengan distributor.

6. Customer Relationship

Bagaimana organisasi menjaga hubungan dengan pelanggan. Biasanya organisasi atau perusahaan akan menyajikan hal-hal yang dibutuhkan konsumen. Customer Relationship dapat dilakukan dengan memberikan harga khusus pada setiap segmen pembelian. Pada distributor bisa diberikan harga khusus dengan pembelian diatas 10000 kardus misalnya, atau berkaitan dengan musiman yang ada pada bahan baku.

7. Channels

Ini adalah sarana dimana organisasi dapat mengkomunikasikan proposisi nilai mereka kepada segmen pelanggan yang mereka layani. PT. ABC memanfaatkan jaringan distribusi untuk memberikan pelayanan terhadap end user saat menerima produknya. Hal tersebut dapat dikembangkan dengan menggunakan pemasaran online atau menggunakan e-commerce agar PT.ABC dapat langsung bertransaksi dengan pelanggannya.

8. Key Partnerships

Key partnership merupakan bagian dari pihak atau mitra yang bisa diajak untuk bekerjasama dalam membantu perkembangan bisnis atau organisasi. Key partnership PT. ABC adalah distributor dari produk PT.ABC. Direkomendasikan agar PT. ABC bisa membuka pembelian secara online untuk pasar swalayan ataupun toko retail untuk perluasan bisnis.

9. Key Activities

Key activities merupakan semua aktivitas terkait kinerja bisnis dengan produk yang aktivitas utamanya adalah menciptakan proposisi nilai. Key activities PT. ABC berupa distribusi, platform offline dari pabrik ke distributor. Rekomendasi untuk PT. ABC adalah menyediakan dua platform yaitu secara offline (yang sudah ada) disertai dengan platform online.



Gambar 3. Hasil Desain BMC pada PT. ABC

Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan hasil serta pembahasan pada penelitian ini yang dapat disimpulkan yaitu:

1. Model bisnis dapat dipetakan dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC) yang dilakukan pada sembilan elemen yaitu channels, revenue streams, customer segments, key partners, customer relationships, cost structure, key activities, value propositions dan key resources.
2. Strategi pengembangan bisnis yang cocok diimplementasikan pada PT. ABC berdasarkan observasi literature review yang sudah dilakukan. Pada penelitian ini menggunakan pemanfaatan teknologi dengan optimal yaitu dengan menambah alternatif pembayaran atau disebut dengan financial technology seperti beberapa e-money hal tersebut bertujuan untuk mempermudah proses transaksi yang ada, memperluas platform dengan penggunaan e-commerce sehingga PT. ABC tidak hanya hadir secara offline namun hadir pula secara online melalui platform e-commerce sehingga dapat menjangkau lebih banyak konsumen dari berbagai wilayah terutama di Indonesia.

Berdasarkan hasil penelitian dapat memberikan rekomendasi kepada proses bisnis PT. ABC untuk mengimplementasikan dan mengembangkan bisnisnya secara online karena menjadi

salah satu opportunities yang tidak boleh dilewatkan untuk mengembangkan bisnis dan memiliki persaingan yang cukup ketat di Indonesia. Perekrutan sumber daya manusia yang kompeten dan mengetahui teknologi dengan baik akan berguna dalam pengembangan bisnis PT. ABC maka dari itu proses perekrutan, seleksi, serta pelatihan harus lebih diperhatikan lagi.

Daftar Pustaka

- Abelenda, A. M., Aiouache, F., & Moreno-Mediavilla, D. (2023). Adapted business model canvas template and primary market research for project-based learning on management of slurry. *Environmental Technology & Innovation*, *30*, 103106.
- Afia, N., Firdaus, M., Rosyidah, E., & Purnomo, A. (2022). Memahami Apa Makna Model Bisnis.
- Aliwinoto, C., Hediyan, M., & Malinda, M. (2022, April). Analisis Business Model Canvas Usaha Mikro Kecil Menengah Toko Jif Bandung, Indonesia. In *Seminar Nasional Pariwisata dan Kewirausahaan (SNPK)* (Vol. 1, pp. 173-182).
- Hadinoto, S., & Idrus, S. (2018). Proporsi dan kadar proksimat bagian tubuh ikan tuna ekor kuning (*Thunnus albacares*) dari perairan maluku. *Majalah Biam*, *14*(2), 51.
- Harvest, P., java Arini, E., Sri Subekti, dan, Kelautan, D., Perikanan dan Kelautan, F., Airlangga, U., Koresponding, I., & Subekti, S. (2019). Proses Pengalengan Ikan Lemuru (*Sardinella longiceps*) di CV. Pasific Harvest Banyuwangi, Provinsi Jawa Timur. Canning Process Lemuru Fish (*Sardinella longiceps*) in CV. In *Journal of Marine and Coastal Science* (Vol. 8, Issue 2).
- Mahdi, A. F., & Baga, L. M. (2018, July). Business Model Canvas Perusahaan Pengolah Rumput Laut. In *Forum Agribisnis: Agribusiness Forum* (Vol. 8, No. 1, pp. 1-16).
- Marques, L., da Silva, H. B., Thakur, J., Uturbey, W., & Thakur, P. (2023). Categorizing shared photovoltaic business models in renewable markets: An approach based on CANVAS and transaction costs. *Energy Reports*, *10*, 1602-1617.
- Murray, A., & Scuotto, V. (2016). The Business Model Canvas. *Symphony. Emerging Issues in Management*, 94–109.
- Ndahawali, D. H., Wowiling, F., Pongoh, S., Kaharu, S., Hartina Gani, S., Siti Mutia Sasara, dan, Politeknik Kelautan dan Perikanan Bitung, D., Penunjang Akademik Politeknik Kelautan dan Perikanan Bitung, T., Politeknik kelautan dan Perikanan Bitung JI Tandurusa Kotak Pos, T., & Sulawesi Utara, B. (2016). *POJOK ILMIAH STUDI PROSES PENGALENGAN IKAN DI PT. SINAR PURE FOODS INTERNATIONAL BITUNG Oleh* (Vol. 13, Issue 2).
- Nento, W. R., & Ibrahim, P. S. (2017). Analisa Kualitas Nugget Ikan Tuna (*Thunnus Sp.*) Selama Penyimpanan Beku (Quality Analysis Of Tuna Fish Nugget (*Thunnus Sp.*) During Frozen Storage). *Journal Of Agritech Science (JASc)*, *1*(2), 75-81.
- Pollard, J., Osmani, M., Grubnic, S., Díaz, A. I., Grobe, K., Kaba, A., ... & Panchal, R. (2023). Implementing a circular economy business model canvas in the electrical and electronic manufacturing sector: A case study approach. *Sustainable Production and Consumption*, *36*, 17-31.
- Tahwin, M., & Widodo, A. (2020). Perancangan model bisnis menggunakan pendekatan business model canvas untuk mengembangkan usaha kecil menengah. *Fokus Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, *15*(1), 154-166.

- Utami, N. D., Ratnaningsih, N., & Lastariwati, B. (2021). UJI KESUKAAN DAN KANDUNGAN GIZI TUNA MENTAI SEBAGAI ALTERNATIF MAIN COURSE UNTUK MENCEGAH STUNTING. *Agrointek: Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 15(1), 382-388.
- Wulandari, D. A., Abida, I. W., & Farid, A. (2009). Kualitas mutu bahan mentah dan produk akhir pada unit pengalengan ikan sardine di PT. Karya Manunggal Prima Sukses Muncar Banyuwangi. *Jurnal Kelautan: Indonesian Journal of Marine Science and Technology*, 2(1), 40-49.