

## Pengembangan Bisnis Produk Manisan Pala Di Umkm My Sari Pala Dengan Pendekatan Metode *Business Model Canvas*

### Business Development of Candied Nutmeg Products In UMKM My Sari Pala with A Business Model Canvas Method Approach

Azi Permana<sup>1</sup>, Amar Ma'ruf<sup>1</sup>, Delfitriani Delfitriani<sup>1a</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Ilmu Pangan Halal, Universitas Djuanda Bogor, Jl.Tol Ciawi No.1, Bogor 16720

<sup>a</sup>Korespondensi : Delfitriani Delfitriani, E-mail: delfitriani@unida.ac.id

Diterima: 07 – 10 – 2023 , Disetujui: 31 – 12 - 2024

#### ABSTRACT

Business development involves producing commodities and services needed by society, which is at the core of any business. Business operations will evolve with emerging societal needs and enhance profitability. My Sari Pala has the potential to develop its business, thus requiring an analysis of business development strategies for its progress. The business development strategy analysis in this study uses the Business Model Canvas approach. This research aims to develop a business model for My Sari Pala, an SME in the food and beverage industry. Using the Business Model Canvas approach and SWOT analysis, this study identifies the current business model implemented by My Sari Pala, evaluates its current condition through the nine blocks of the Business Model Canvas, and formulates alternative strategies for business improvement and development. The analysis results indicate that My Sari Pala has successfully built a business focusing on high-quality products and excellent service. However, there are still weaknesses, such as a weak business brand. Therefore, development strategies include market expansion, product quality improvement, workforce enhancement, collaboration with professional partners, and better capital management. By implementing these strategies, My Sari Pala is expected to enhance its competitiveness in the local and national processed nutmeg market. In conclusion, this research provides strategic recommendations to help My Sari Pala overcome challenges and sustainably improve its business growth

**Keywords:** business development, business model canvas, swot matrix

#### ABSTRAK

Pengembangan bisnis memproduksi komoditas layanan yang dibutuhkan masyarakat adalah inti dari bisnis. Operasi bisnis akan berkembang dengan kebutuhan masyarakat yang muncul juga meningkatkan profitabilitasnya. My Sari Pala berpotensi mengembangkan usaha sehingga diperlukan analisis strategi pengembangan usaha untuk kemajuan usaha My Sari Pala. Metode analisis strategi pengembangan usaha pada penelitian ini menggunakan pendekatan Business Model Canvas. Penelitian ini bertujuan mengembangkan model bisnis pada usaha My Sari Pala, sebuah UMKM di bidang industri makanan dan minuman. Dengan menggunakan pendekatan Business Model Canvas dan analisis SWOT, penelitian ini mengidentifikasi model bisnis yang sedang dijalankan oleh My Sari Pala, mengevaluasi kondisi saat ini melalui sembilan blok Business Model Canvas, serta merumuskan strategi alternatif untuk perbaikan dan pengembangan bisnis. Hasil analisis menunjukkan My Sari Pala telah berhasil membangun bisnis dengan fokus pada produk berkualitas tinggi dan pelayanan terbaik. Namun, masih terdapat kelemahan seperti merk usaha yang belum kuat. Oleh karena itu, strategi pengembangan meliputi perluasan pasar, peningkatan kualitas produk, peningkatan tenaga kerja, kolaborasi dengan mitra profesional, dan manajemen modal yang lebih baik. Dengan implementasi strategi, diharapkan My Sari Pala dapat meningkatkan daya saingnya di pasar olahan pala lokal maupun nasional. Kesimpulannya, penelitian ini memberikan rekomendasi strategi yang dapat membantu My Sari Pala mengatasi tantangan dan meningkatkan pertumbuhan bisnisnya secara berkelanjutan.

**Kata kunci:** business model canvas, matriks swot, pengembangan bisnis

## PENDAHULUAN

Business model (BM) menggambarkan aliran produk, layanan, dan informasi, serta menjelaskan berbagai pelaku bisnis, peran mereka, potensi manfaat, dan sumber pendapatan bagi para pelaku tersebut. BM secara tepat mendefinisikan hubungan antara elemen rantai nilai dan para pelakunya. Osterwalder dan Pigneur (2010) mendefinisikan bisnis melalui sembilan blok bangunan yang disebut dengan *business model canvas* (BMC) dan memvisualisasikan blok tersebut pada kanvas tunggal untuk memfasilitasi diskusi pemangku kepentingan dan memberikan pemahaman yang komprehensif tentang BM. Enam prinsip (mengapa, siapa, apa, bagaimana, di mana, kapan) membentuk BM, yang masing-masing diterjemahkan menjadi blok penyusun BMC. Misalnya, “siapa” selaras dengan segmen pelanggan, dan “di mana” menunjukkan saluran. “Mengapa” menggambarkan narasi tentang bagaimana perusahaan menghasilkan laba dan bagaimana perusahaan menciptakan dan memberikan nilai kepada pelanggan targetnya, sebagaimana didefinisikan dalam BM oleh Johnson *et al.* (2008).

Business model canvas merupakan alat yang digunakan untuk memetakan model bisnis perusahaan. BMC berfungsi sebagai gambaran singkat dari aktivitas perusahaan untuk memberikan proporsi nilainya (produk, layanan, atau proporsi nilai lainnya) bagi pelanggan, mitra, dan pemangku kepentingan (Kittichotsatsawat *et al.*, 2024). BMC juga digunakan untuk memodelkan kondisi terkini model bisnis perusahaan dan mengeksplorasi inovasi potensial di masa mendatang dengan mempertimbangkan kebutuhan pelanggan (Delfitriani, 2019; Delfitriani *et al.*, 2022).

Pengembangan bisnis yang dilakukan dalam penelitian ini dilakukan dengan mengacu pada UMKM My Sari Pala. My Sari Pala memiliki potensi untuk dikembangkan karena memiliki berbagai macam jenis produk olahan pala diantaranya manisan, sirup, permen, teh, dan kue. Kendala yang selama ini dihadapi yaitu keterbatasan sumber daya manusia, proses pemasaran yang tidak optimal dan proses distribusi yang tidak efisien. Metode analisis strategi pengembangan usaha pada penelitian ini menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* terintegrasi dengan SWOT.

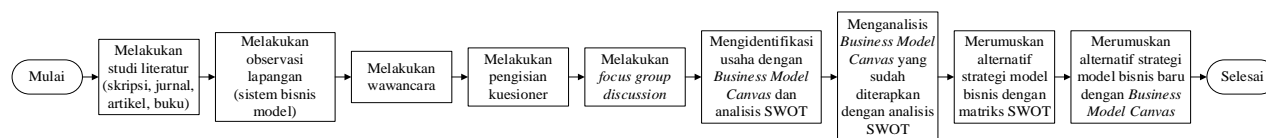
Analisis SWOT menurut Wulandari (2020), merupakan akronim untuk kata kekuatan (strengths), kelemahan (weakness), peluang (opportunities), ancaman (threats). Analisis SWOT ini mampu mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) maupun faktor eksternal (ancaman dan tantangan) yang mempengaruhi baik positif maupun negatif sehingga harus mampu mengelola dalam mempertahankan peluang agar bertahan apabila mengalami kesalahan. Faktor strategis internal dan ringkasan analisis faktor strategis internal ialah Internal Strategic Factors Analysis Summary (IFAS). Faktor strategis eksternal juga dikenal sebagai External Strategic Factors Analysis Summary (EFAS).

Tujuan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah mengidentifikasi model bisnis dengan sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala, menganalisis matriks SWOT pada sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala dan merumuskan alternatif strategi dan perbaikan *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala.

## MATERI DAN METODE

### Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini terbagi menjadi dua yaitu sekunder dan primer. Sekunder meliputi studi literatur dan primer terdiri dari observasi lapangan, wawancara, *focus grup discussion*. Berikut diagram alir proses penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram alir penelitian.

### Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Secara umum penelitian kualitatif menurut Ratnaningtyas *et al.*, (2022), adalah teknik untuk menjelaskan dan menganalisis fenomena, pengamatan, dinamika, interaksi sosial, kepercayaan, dan persepsi individu atau kelompok terhadap sesuatu. Subjek dengan menggunakan data yang dikumpulkan melalui wawancara atau observasi terhadap masalah yang sedang berlangsung. Metode analisis deskriptif kualitatif ini diolah berdasarkan sembilan blok *Business Model Canvas*. Kemudian, dilakukan proses analisis SWOT dengan demikian strategi alternatif pengembangan usaha dapat dirumuskan dan ditentukan. Berikut tahapan proses analisis data yang akan dilakukan.

Identifikasi model bisnis dengan sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala

Proses mengidentifikasi model bisnis dilakukan dengan mengawali teknik wawancara kemudian *Focus Group Discussion* yang melibatkan pihak internal My Sari Pala dengan tujuan untuk mendapatkan data kemudian dikategorikan ke dalam sembilan blok *Business Model Canvas*. Identifikasi model bisnis dengan sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Identifikasi model bisnis dengan sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala

NO	Elemen <i>Business Model Canvas</i>	Rincian indikator	Keterangan
1	<i>Customer segments</i>		
2	<i>Value propositions</i>		
3	<i>Channels</i>		
4	<i>Customer relationships</i>		
5	<i>Revenue streams</i>		
6	<i>Key resources</i>		
7	<i>Key activities</i>		
8	<i>Key partnerships</i>		
9	<i>Cost structures</i>		

Sumber : Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor (2019).

b. Analisis matriks SWOT pada sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala

Selanjutnya proses analisis dengan matriks SWOT dilakukan pada sembilan blok *Business Model Canvas* usaha My Sari Pala yang bertujuan untuk mengevaluasi serta mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari setiap elemen. Setelah proses evaluasi akan menghasilkan strategi alternatif dalam merumuskan serta memformulasikan model bisnis yang baru. Analisis matriks SWOT pada sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala dapat dilihat Tabel 2.

Tabel 2. Analisis matriks SWOT pada sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala

NO	Elemen BMC	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)	Peluang (O)	Ancaman (T)
1	Customer segments				
2	Value propositions				
3	Channels				
4	Customer relationships				
5	Revenue streams				
6	Key resources				
7	Key activities				
8	Key partnerships				
9	Cost structures				

Sumber : Sekolah Bisnis, Institut Pertanian Bogor (2019).

Perumusan alternatif strategi dan perbaikan *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala

1. Perumusan alternatif strategi model bisnis dengan matriks SWOT

Setelah dilakukan perumusan alternatif strategi yang dihasilkan dari matriks SWOT, hasil tersebut kemudian dijadikan acuan dalam merumuskan alternatif bisnis model pada sembilan blok *Business Model Canvas*. Strategi-strategi yang telah dirumuskan tersebut kemudian dipetakan pada kesembilan blok *Business Model Canvas* untuk mengetahui hal-hal yang perlu dipertahankan, diciptakan, dan ditingkatkan, sehingga terbentuklah alternatif perbaikan model bisnis di My Sari Pala. Rancangan alternatif strategi model bisnis dengan matriks SWOT dapat dilihat Gambar 2.

Analisis Internal	<u>Kekuatan (Strength)</u>	<u>Kelemahan (Weaknesses)</u>
Analisis Eksternal		
<u>Peluang (Opportunities)</u>	<u>Strategi S-O</u>	<u>Strategi W-O</u>
<u>Ancaman (Threat)</u>	<u>Strategi S-T</u>	<u>Strategi W-T</u>

Gambar 2. Perumusan alternatif strategi model bisnis dengan matriks SWOT (Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor, 2022)

2. Perumusan alternatif strategi model bisnis baru dengan *Business Model Canvas*

Setelah perumusan strategi pada matriks SWOT selanjutnya pembaruan *Business Model Canvas* pada My Sari Pala. Pada tahapan ini akan dievaluasi kesembilan blok *Business Model Canvas* mengenai hal yang di perbaiki berdasarkan pada strategi prioritas yang telah dipilih dan dikomunikasikan dengan pemilik usaha dan strategi tersebut dirumuskan ke dalam *Business Model Canvas* baru. Hasil data dari analisis strategi prioritas yang telah dirumuskan ke dalam sembilan elemen *Business Model Canvas* dapat dilihat pada Gambar 3.

<u>Key partnerships</u>	<u>Key resources</u>	<u>Value propositions</u>	<u>Customer relationship</u>	<u>Customer segments</u>
	<u>Key activities</u>		<u>Channels</u>	
<u>Cost structure</u>			<u>Revenue streams</u>	

Gambar 3. Perumusan alternatif strategi model bisnis baru dengan matriks SWOT dan *Business Model Canvas* (Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor, 2021)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Identifikasi model bisnis dengan sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala

My Sari Pala, merupakan suatu UMKM yang berlokasi di Jl. Kp. Buntar No.27 RT 04/08, Muarasari, Kec. Bogor Selatan, Kota Bogor. My Sari Pala membuka usaha yang bergerak di bidang makanan dan minuman secara *online* dan *offline* dimana motivasi dari pemilik My Sari Pala adalah mengembangkan produk olahan dari buah pala. Nurhasanah mendirikan usaha My Sari Pala pada tanggal 10 September 2015. Dengan adanya program Peningkatan Peranan Wanita Menuju Keluarga Sehat Sejahtera (P2WKSS), P2WKSS menurut Lestari *et al.*, (2019), merupakan salah satu program unggulan pemerintah yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas hidup di daerah pedesaan dengan meningkatkan kontribusi perempuan dalam proyek-proyek pembangunan dalam rangka mendukung masyarakat yang berkualitas. Dengan hadirnya kegiatan tersebut mendorong munculnya My Sari Pala. My Sari Pala memiliki beberapa segmen pasar yang telah dibidik. Dari beragamnya segmen pasar, salah satu nilai yang ditonjolkan oleh My Sari Pala ialah terdapat beberapa variasi produk olahan pala yang dipasarkan oleh My Sari Pala, yakni manisan pala, teh pala, permen pala, minuman pala, sirup pala dan kue pala. Dalam kegiatannya sehari-hari, My Sari Pala melakukan komunikasi, distribusi dan menerima pesanan melalui Whatsapp dan Instagram ataupun berkunjung pada *official store*, yang kemudian pesanan akan diproses setelah transfer atau bayar tunai selesai. Untuk kegiatan operasional sehari-hari, dalam hal penerimaan pemesanan, pemberian informasi dan konsultasi mengenai produk, serta negosiasi harga produk hanya dilakukan oleh pemilik My Sari Pala saja.

Menurut Sarifah (2019), proses identifikasi *Bussines Model Canvas* melalui wawancara secara mendalam guna menggali informasi lebih detail terkait kondisi usaha saat ini, bersama pihak internal. Proses mengidentifikasi model bisnis dengan sembilan blok *Business Model Canvas*, dengan melakukan proses wawancara dan kuesioner. Kuesioner terdiri dari ketiga tahapan, kuesioner dilakukan secara mendalam dan utuh guna menggali informasi lebih terperinci secara jelas terkait kondisi usaha saat ini bersama pihak pemilik My Sari Pala. Hasil data dan informasi dari kuesioner yang telah dilakukan kepada pihak internal My Sari Pala, identifikasi model bisnis dengan sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala dapat dilihat pada Lampiran 3. Setelah proses kuesioner dilakukan selanjutnya analisis keterkaitan antara sembilan blok *Business Model Canvas* yang memberikan sebuah gambaran

tentang kondisi usaha saat ini. Identifikasi model bisnis dengan sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Identifikasi 9 blok BMC

NO	Elemen Business Model Canvas	Rincian indikator	Keterangan
1	<i>Customer Segments</i>	Tipe segmentasi dan karakteristik pelanggan	Konsumen usia 20-40 tahun dan cakupan wilayah kota serta kabupaten Bogor.
2	<i>Value Propositions</i>	Nilai lebih yang ditawarkan kepada pelanggan	Varian produk olahan turunan pala, Manfaat buah pala seperti obat pencahar, pereda nyeri perut dan kontraksi usus, nyeri kepala, diare, mual, muntah, demam, bau mulut, merangsang nafsu makan, mengatasi perut kembung, merangsang tidur, anti rematik, obat stress, Wawasan buah pala bahwa pala adalah aset berharga.
3	<i>Customer Relationships</i>	Jenis hubungan yang dibangun perusahaan dengan pelanggan	Konsumen menjadi agen pemasaran, Konsultasi produk <i>online</i> , Konsumen tetap menjadi <i>reseller</i> .
4	<i>Channels</i>	Saluran untuk menjangkau fase saluran	Saluran pengusaha ke agen dan saluran pengusaha ke konsumen.
5	<i>Revenue Streams</i>	Sumber pendapatan perusahaan mekanisme penetapan harga	Manisan pala 200gram Rp.19.000; Permen pala 150gram Rp. 15.000; Teh pala 50gram Rp. 15.000; Sirup pala 250ml Rp. 18.000; Minuman pala 250ml Rp. 10.000; Kue pala 200gram Rp. 45.000.
6	<i>Key Resources</i>	Jenis sumber daya utama yang dibutuhkan	Fasilitas fisik ( <i>handphone</i> , laptop, peralatan penanaman, peralatan produksi, peralatan pengemasan), Sumber daya manusia (pemilik, empat karyawan), Bahan baku.
7	<i>Key Activities</i>	Jenis aktivitas utama yang dilakukan	Pengelolaan tanaman pala, Proses produksi (enam jenis produk olahan pala), Proses pengemasan ( <i>standing pouch</i> dan toples plastik).
8	<i>Key Partnerships</i>	Jenis hubungan kemitraan	Pemasok (petani pala), Proses pemasaran melalui <i>offline</i> (toko oleh-oleh) kota/kabupaten Bogor dan <i>online</i> (Whatsapp dan Instagram).
9	<i>Cost Structures</i>	Jenis biaya model bisnis karakteristik biaya	Biaya tetap (gaji karyawan, pemeliharaan mesin, listrik, jasa distribusi, jasa pemasaran), Biaya tidak tetap (bahan baku, gas, kemasan, proses produksi).

### Analisis matriks SWOT pada sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala

Osterwalder A (2017) menggabungkan *Business Model Canvas* dengan analisis SWOT, atau pemeriksaan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan, untuk menilai deskripsi model bisnis yang digunakan oleh perusahaan atau organisasi. Sebuah ilustrasi bisnis tentang inisiatif untuk berkonsentrasi pada pembicaraan formal dalam pencarian strategi perusahaan adalah *Business Model Canvas*. Sementara itu, analisis SWOT mengevaluasi komponen-komponen dari *Business Model Canvas*. Berikut merupakan hasil

analisis menggunakan maktriiks SWOT terhadap sembilan elemen *Business Model Canvas* pada My Sari Pala. Analisis matriiks SWOT pada sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Analisis matriiks SWOT pada sembilan blok *Business Model Canvas* pada usaha My Sari Pala

No	Elemen BMC	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)	Peluang (O)	Ancaman (T)
1	<i>Customer Segment</i>	Konsumen usia 20-40 tahun dan cakupan wilayah kota/kabupaten bogor	Produk belum banyak di kenal oleh konsumen dan calon konsumen	Tinggi nya minat terhadap makanan dan minuman berkhasiat	Sulit bersaing dengan produk makanan dan minuman di pasaran
2	<i>Value Propositions</i>	Manfaat buah pala yaitu menambah nafsu makan, merangsang tidur, obat pereda stress, anti rematik	Prosisi nilai yang di miliki My Sari Pala hanya dalam segi manfaat	Potensi untuk mengenalkan manfaat buah pala dan olahan pala	Tersingkir dengan produk viral
3	<i>Customer Relationships</i>	Tersedia jasa pelayanan konsultasi kepada konsumen prihal produk	Tidak adanya umpan balik dari konsumen terhadap jasa konsultasi yang di sediakan	Membangun ikatan dengan konsumen tetap melalui jasa konsultasi	Konsumen tetap beralih pada <i>brand</i> lain karena jasa konsultasi tidak tepat untuk membangun jaringan
4	<i>Channels</i>	Pengusaha ke agen dan pengusaha ke konsumen	Tidak memiliki saluran antara pengusaha dengan pengecer	Potensial bekerja sama antara pengusaha dengan pengecer	Saluran antara pengusaha dengan pengecer tidak berjalan efektif
5	<i>Revenue Streams</i>	Memiliki aliran pendapatan dari penjualan keenam varian olahan pala	Hanya memiliki satu aliran pendapatan saja	Menambah aliran pendapatan berupa kegiatan sosial bertemakan peduli kesehatan	Peluang yang di miliki belum jelas apakah bisa menghasilkan pendapatan
6	<i>Key Resources</i>	Memiliki fasilitas fisik, sumber daya manusia dan sumber bahan baku ketiga hal tersebut menjadi sumber daya bisnis	Kurang nya SDM yang berkompeten untuk mengelola bisnis	Mengembangkan SDM yang ada dengan mengikuti pelatihan bersertifikat	SDM yang ada tidak bisa berkembang sesuai apa yang diinginkan My Sari Pala
7	<i>Key Activities</i>	Memiliki aktivitas pengelolaan tanaman pala, produksi, pengemasan, pemasaran	Proses pendistribusian tidak berjalan dengan baik	Bisa untuk menjalankan distribusi melalui kerja sama dengan pihak ojek <i>online</i>	Peluang yang di miliki tidak dapat mensolusikan terhadap permasalahan distribusi
8	<i>Key Partnerships</i>	Memiliki hubungan kerja sama dengan petani pala	Kurang nya pemasok buah pala	Potensi untuk mencari pemasok buah pala dari wilayah yang banyak menanam pohon pala	Wilayah penghasil buah pala sudah banyak bekerja sama dengan <i>brand</i> olahan pala yang lain
9	<i>Cost Structure</i>	Memiliki modal yang cukup	Belum memiliki sistem pengelolaan keuangan	Melatih SDM agar bisa memiliki keterampilan pengelolaan keuangan	Terjadi perubahan pengeluaran di dalam biaya tetap dan tidak tetap

**Perumusan alternatif strategi model bisnis dengan matriks SWOT dan *Business Model Canvas***

1. Perumusan alternatif strategi model bisnis dengan matriks SWOT

Menurut Rahayu (2019) analisis SWOT dari sembilan komponen *Business Model Canvas* digunakan untuk membangun dan meningkatkan model bisnis, hal ini kemudian digunakan untuk menentukan alternatif strategi pertumbuhan bisnis untuk mendorong ekspansi perusahaan. Dalam penelitian ini, strategi dibuat dengan menggunakan analisis SWOT, dan strategi lainnya dikembangkan dengan menggunakan metode diskusi kelompok internal untuk menentukan strategi mana yang paling berpotensi untuk kesuksesan bisnis. Dalam hal ini, matriks SWOT tidak mencakup semua variabel karena varian dalam variabel dan desakan matriks untuk memperhatikan setiap elemen *Business Model Canvas*. Oleh karena itu, penulis menggunakan alat ini untuk mencari sebanyak mungkin alternatif strategi dengan menggabungkan setiap unsur SWOT secara individual. Dari sejumlah alternatif strategi yang mereka temukan, penulis merangkum atau mengerucutkan pilihan mereka. Rancangan alternatif strategi bisnis model baru dapat dilihat pada Gambar 4.

Analisis Internal	<u>Kekuatan (<i>Strenght</i>)</u>	<u>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</u>
Analisis Eksternal		
<u>Peluang (<i>Opportunities</i>)</u>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi S-O</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategi pemanfaatan fitur social media (S3, S4, O3, O4, O5)</li> <li>2. Pembuatan digital katalog yang informatif di berbagai aplikasi untuk seluruh varian olahan pala (S1, S2, S3, S5, O2, O3)</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi W-O</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menambah saluran penjualan secara langsung (W1, W3, W4, W8, O1, O4, O5, O8)</li> <li>2. Menjalin kerja sama serta berkolaborasi dengan mitra dan pemasok yang strategis (W1, W4, W8, O6, O8)</li> <li>3. Menambah sumber daya baru yang berkompeten (W6, O6)</li> </ol>
<u>Ancaman (<i>Threat</i>)</u>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi S-T</u></p> <p>Membuat konten pemasaran produk yang menarik (S1, S3, S4, T3, T4, T6)</p>	<p style="text-align: center;"><u>Strategi W-T</u></p> <p>Meningkatkan kreativitas desain tampilan kemasan olahan pala (W1, W2, W6, T2, T4, T6)</p>

Gambar 4. Rancangan alternatif strategi bisnis model

2. Perumusan alternatif strategi model bisnis baru dengan *Business Model Canvas*

Menurut Nurillisan (2022) strategi-strategi alternatif yang telah dirumuskan kemudian diimplementasikan pada *Business Model Canvas*. Hal ini bertujuan untuk melihat setiap elemen yang dapat dipertahankan, ditingkatkan serta diciptakan. Pada tahapan ini ada proses evaluasi sembilan blok *Business Model Canvas* mengenai hal yang harus dikurangi, ditambah, atau diperbaiki yang berdasarkan strategi prioritas yang telah dipilih dan dikomunikasikan dengan pemilik usaha lalu strategi tersebut dirumuskan ke dalam blok *Business Model Canvas* perbaikan. Hasil data alternatif strategi model bisnis baru yang telah dirumuskan pada sembilan elemen *Business Model Canvas* dan matriks SWOT dapat dilihat pada Gambar 5.

<p><u>Key partnerships</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemasok (petani pala)</li> <li>2. Pemilik toko oleh-oleh wilayah Bogor</li> <li>3. Pemasaran (Whatsapp dan Instagram)</li> </ol> <p>-Distribusi (ojek <i>online</i>)</p> <p><b>*Membangun kerja sama baru dengan pemasok buah pala di kabupaten Bogor dan Kabupaten Sukabumi</b></p> <p><b>*Membangun relasi dengan toko oleh-oleh wilayah Jabodetabek</b></p>	<p><u>Key resources</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fasilitas fisik (<i>handphone</i>, laptop, peralatan penanaman, peralatan produksi, peralatan pengemasan)</li> <li>2. Sumber daya manusia (pemilik dan empat karyawan)</li> <li>3. Bahan baku (buah pala)</li> </ol> <p><b>*Menambah admin</b></p> <p><b>*Menambah organigram usaha</b></p>	<p><u>Value propositions</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Varian produk olahan turunan pala</li> <li>2. Manfaat buah pala seperti merangsang nafsu makan, merangsang tidur, obat pereda stress, anti rematik</li> <li>3. Wawasan buah pala bahwa buah pala adalah aset yang berharga</li> </ol> <p><b>*Penerjemah keinginan konsumen</b></p>	<p><u>Customer relationships</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konsumen bisa menjadi agen</li> <li>2. Konsultasi prihal produk via media <i>online</i></li> <li>3. Konsumen tetap bisa menjadi <i>reseller</i></li> </ol> <p><b>*Tersedianya katalog variasi produk yang informatif</b></p>	<p><u>Customer segments</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konsumen usia 20-40 tahun dan cakupan wilayah kota dan kabupaten Bogor</li> </ol> <p><b>*Komunitas peduli kesehatan</b></p> <p><b>*Perilaku (tertarik varian olahan pala)</b></p>
<p><u>Cost structures</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Biaya tetap (gaji karyawan, pemeliharaan mesin, listrik, jasa distribusi, jasa pemasaran)</li> <li>2. Biaya tidak tetap (bahan baku, gas, kemasan, proses produksi)</li> </ol> <p><b>*Alokasi biaya</b></p> <p><b>*Administrasi keuangan</b></p>	<p><u>Revenue streams</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. – Manisan pala 200 gram Rp.19.000</li> <li>- Permen pala 150 gram Rp.15.000</li> <li>- Teh pala 50 gram Rp.15.000</li> <li>- Sirup pala 250 ml Rp.18.000</li> <li>- Minuman pala 250 ml Rp.10.000</li> <li>- Kue pala 200 gram Rp.45.000</li> </ol> <p><b>*Penyelenggaraan acara <i>workshop</i> peduli kesehatan</b></p>			
<p><u>Key activities</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penanaman pohon pala</li> <li>2. Proses produksi (enam varian olahan pala)</li> <li>3. Proses pengemasan (<i>standing pouch</i> dan toples plastik)</li> </ol> <p><b>*Pemasaran (<i>offline</i> : bazaar dan pameran), (<i>online</i> : konten marketing produk)</b></p>			<p><u>Channels</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Semua saluran pemasaran <i>offline</i> atau <i>online</i></li> <li>2. Bekerja sama dengan berbagai toko makanan dan minuman</li> <li>3. Berkunjung langsung ke tempat produksi</li> </ol> <p><b>*Media sosial : Facebook dan Tik-Tok</b></p> <p><b>*Market place : Shopee dan Tokopedia</b></p> <p><b>*Langsung : Bazar dan pameran</b></p>	

Gambar 5. *Business Model Canvas* My Sari Pala

## KESIMPULAN

My Sari Pala menjalankan bisnis dengan produk berkualitas tinggi dan layanan terbaik sesuai dengan *Business Model Canvas*. Meskipun telah menyelesaikan semua elemen model bisnis, perlu strategi pembaruan karena masih ada kelemahan seperti brand yang belum kuat. Analisis SWOT menunjukkan kebutuhan akan penyempurnaan model bisnis untuk bersaing lebih baik dengan usaha sejenis. Strategi pengembangan mencakup perluasan pasar, peningkatan kualitas produk, penambahan tenaga kerja dan sumber daya manusia, kolaborasi dengan mitra profesional, serta manajemen modal yang lebih baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Athia, I., Saraswati, E. & Normaladewi, A. (2018). Penerapan Business Model Canvas (Bmc) Untuk Mendorong Mindset Kewirausahaan Di Kalangan Mahasiswa Universitas Islam Malang. *Jurnal Ketahanan Pangan*, 2(1), 66–75. <https://e-equalsmc3.com/alex-osterwalders-business-model-canvas>.
- Delfitriani, D. (2019). Perancangan Model Bisnis Usaha Produk Dadih Susu Sapi Kedalam Kanvas Model Bisnis dan Peta Empati. *JURNAL AGROINDUSTRI HALAL*, 5(2), 204–211. <https://doi.org/10.30997/jah.v5i2.2140>
- Delfitriani, D., Uzwatania, F., & Wibatsu, G. (2022). Perancangan Model Bisnis dengan Pendekatan Social Enterprises Sabun Cair Pencuci Tangan dengan Minyak Biji Mimba dan Minyak Atsiri Sereh: Business Model Design using a Social Enterprises Approach Handwashing Liquid Soap with Neem Seed Oil and Lemongrass Essential Oil. *JURNAL AGROINDUSTRI HALAL*, 8(2), 278–286. <https://doi.org/10.30997/jah.v8i2.4590>.
- Johnson, M. W., Christensen, C. M., & Kagerman, H. (2008). Reinventing your business model. *Harvard Business Review*, 86(12), 1-11.
- Kittichotsatsawat, Y., Rauch, E., & Tippayawong, K. Y. (2024). Designing sustainability measurement of a Thai coffee supply chain axiomatic design and business model canvas. *Results in Engineering*, 24, 103443. <https://doi.org/10.1016/j.rineng.2024.103443>.
- Lestari, A. Y., Humaedi, S. & Rusyidi, B. (2019). Pasrtisipasi Perempuan Dalam Program Terpadu Peningkatan Peran Wanita Menuju Keluarga Sehat dan Sejahtera (P2WKSS) di RW 12 Kelurahan Pasirkaliki Kecamatan Cimahi Utara Kota Cimahi. *Social Work Jurnal*, 9(1), 49–59. <https://doi.org/10.24198/share.v9i1.20689>
- Nurillisan, P. (2022). *Strategi Pengembangan Bisnis Stik Mangrove Mang Oge dengan Pendekatan Business Model Canvas* (Issue 8.5.2017).
- Osterwalder A, P. Y. (2017). *Business Model Generation*. PT Elex Media Komputindo.
- Rahayu, A. (2019). *Strategi Pengembangan Usaha Buah Nusantara di PT Hapasi Platinum Sinergi dengan Pendekatan Business Model Canvas*. <https://202.124.205.241/handle/123456789/99287>
- Ratnaningtyas, M. E., Ramli & Syafruddin. (2022). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (N. Saputra (ed.)). Yayasan Penerbit Muhammad Zaini Anggota IKAPI (026/DIA/2021).
- Rofi'ah, K. (2014). Urgensi Etika di Dalam Bisnis Islam. *Justicia Islamia*, 11(2), 166. <https://doi.org/https://doi.org/10.21154/justicia.v11i2.100>
- Sarifah, D. (2019). *Strategi Bisnis Terasku Florist Dengan Pendekatan Business Model Canvas*. <https://202.124.205.241/handle/123456789/102487>
- Wulandari, D. (2020). *Analisis Swot Pada Produk Ib Multiguna Bank Jateng Syariah Kcps Semarang Barat*. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.