

LAPORAN TUGAS AKHIR

**PENGEMBANGAN BISNIS INTIP MENGGUNAKAN PENDEKATAN
BUSINESS MODEL CANVAS
(STUDI KASUS: INDUSTRI KECIL INTIP)**



Diajukan Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Teknik
Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Diajukan Oleh:

Rina Susanti

D 600.140.113

**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2018

LAPORAN TUGAS AKHIR

**PENGEMBANGAN BISNIS INTIP MENGGUNAKAN PENDEKATAN
BUSINESS MODEL CANVAS
(STUDI KASUS: INDUSTRI KECIL INTIP)**



Diajukan Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Teknik
Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Diajukan Oleh:

Rina Susanti

D 600.140.113

**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2018

HALAMAN PERSETUJUAN

Pengembangan Bisnis Intip Menggunakan Pendekatan *Business Model Canvas*

(Studi Kasus: Industri Kecil Intip)

Tugas akhir ini telah diterima dan disahkan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Studi S-1 untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Hari : Kamis

Tanggal : 09 Agustus 2018

Disusun Oleh:

Nama : Rina Susanti

NIM : D.600.140.113

Jurusan/Fakultas : Teknik Industri/Teknik

Mengesahkan:

Dosen Pembimbing



(Dr. Suranto, MM.)

HALAMAN PENGESAHAN

Pengembangan Bisnis Intip Menggunakan Pendekatan *Business Model Canvas*
(Studi Kasus: Industri Kecil Intip)

Telah Dipertahankan pada Sidang Pendadaran Tugas Akhir Jurusan Teknik
Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta Didepan Dewan

Penguji

Hari/Tanggal : Kamis/09 Agustus 2018

Jam : 08.00

Menyetujui:

Nama

Tanda Tangan

1. Dr. Suranto, MM.
(Ketua)
2. Dr. Indah Pratiwi, S.T., M.T.
(Penguji 1)
3. A Kholid Al Ghofari, S.T., M.T.
(Penguji 2)



Dekan Fakultas Teknik



(Ir. Sri Sunarjono, M.T., Ph.D)

Mengetahui,

Ketua Jurusan Teknik Industri



(Eko Setiawan, S.T., M.T., Ph.D)

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa tugas akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Surakarta, 09 Agustus 2018

Pembuat Pernyataan,


(Rina Susanti)

MOTTO

”Tidak ada kesuksesan yang gratis, semua butuh usaha dan kerja keras”

(Penulis)

“ Karena sesungguhnya, sesudah kesulitan itu ada kemudahan.
Sesungguhnya, sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(QS. Al-Insyirah: 5-6)

“Pendidikan merupakan perlengkapan paling baik untuk hari tua”

(Aristoteles)

“Life is like riding a bicycle. To keep your balance, you must keep moving”

(Albert Einstein)

“The only way to do great work is to love what you do”

(Steve Jobs)

“Agar sukses, kemauanmu untuk berhasil harus lebih besar dari ketakutanmu akan kegagalan”

(Bill Cosby)

“Hiduplah seakan-akan kamu akan mati besok. Belajarlah seakan-akan kamu akan hidup selamanya”

(Mahatma Gandhi)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Laporan penelitian ini penulis persembahkan kepada:

1. Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Ayah dan ibu tercinta, yang telah menjadi motivator penulis dalam menyelesaikan laporan penelitian ini.
3. Teman-teman penulis yang selalu memberi dukungan dan bantuan dalam menyelesaikan laporan penelitian ini.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikumWr. Wb.

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat, karunia serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir dengan judul “Pengembangan Bisnis Intip Menggunakan Pendekatan *Business Model Canvas*”. Shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan pedoman hidup bagi umat.

Selama penulisan laporan tugas akhir, penulis mendapatkan bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Eko Setiawan, S.T., M.T., Ph.PD., selaku Ketua Jurusan Teknik Industri.
2. Bapak Dr. Suranto, MM., selaku dosen pembimbing yang bersedia memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini.
3. Seluruh Dosen dan Staff TU Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Surakarta atas segala bimbingan dan arahannya dalam menuntut ilmu.
4. Pemilik Industri Intip Ibu Siswanti, yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melaksanakan penelitian dan seluruh pegawai industri intip, yang telah membantu dalam memberikan informasi dalam melakukan penelitian.
5. Dumeina Candra Dewi, Dwi adythia, Dyah Ajeng Wheka, Maharani Putri, Zulaikhah fitri yang telah membantu, memotivasi dan menemani dalam proses pembuatan laporan tugas akhir ini.
6. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Penulis menyadari bahwa laporan ini jauh dari sempurna. Penulis mengharap kritik dan saran. Sehingga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Wassalamu'alaikumWr. Wb.

Surakarta, 09 Agustus 2018

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Batasan Masalah.....	4
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian	4
1.6 Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Manajemen Strategi	6
2.2 Usaha Mikro Kecil dan Menengah	7
2.3 <i>Business Model Canvas</i> (BMC).....	9
2.4 Analisis SWOT.....	16
2.5 Matrik SWOT.....	18
2.6 Tinjauan Pustaka.....	20
BAB III METODE PENELITIAN	24
3.1 Objek Penelitian	24
3.2 Identifikasi Masalah.....	24

3.3 Rumusan Masalah	25
3.4 Tujuan Penelitian	25
3.5 Pengumpulan Data	25
3.6 Pengolahan Data	26
3.7 Kesimpulan dan Saran	28
3.8 Kerangka Penelitian	29
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	29
4.1 Latar Belakang Perusahaan	30
4.2 Pengumpulan Data	31
4.3 Pengolahan Data	34
4.4 Hasil dan Analisa Data.....	48
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	50
5.1 Kesimpulan	50
5.2 Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Diagram Matrik SWOT	18
Tabel 2.2 Tinjauan Pustaka	20
Tabel 3.1 Pengumpulan Data	26
Tabel 4.1 Data Produksi dan Penjualan Intip	31
Tabel 4.2 Data Kuesioner.....	32
Tabel 4.3 Perbandingan Intip Susun Dengan Produk Kompetitor	33
Tabel 4.4 <i>Customer Segment</i> Berdasarkan Jenis Kelamin Responden	35
Tabel 4.5 <i>Customer Segment</i> Berdasarkan Usia Responden	36
Tabel 4.6 <i>Customer Segment</i> Berdasarkan Pekerjaan Responden.....	37
Tabel 4.7 <i>Customer Segment</i> Berdasarkan Pendapatan Responden	37
Tabel 4.8 Rasa Intip Yang Paling Diminati	38
Tabel 4.9 Variasi Rasa	38
Tabel 4.10 Kemasan Intip	39
Tabel 4.11 Harga Intip	39
Tabel 4.12 Informasi Mengenai Produk.....	40
Tabel 4.13 Sistem Pembelian.....	40
Tabel 4.14 Daftar Rincian Bahan Baku Intip.....	42
Tabel 4.15 Daftar Peralatan Industri Intip Pogung	43
Tabel 4.16 <i>Key Partners</i> Industri Intip	44
Tabel 4.17 Biaya Yang Dikeluarkan Industri Intip Setiap Bulan	44
Tabel 4.18 Faktor Internal Industri Intip di Pogung	46
Tabel 4.19 Faktor Eksternal Industri Intip di Pogung.....	47
Tabel 4.20 Pengisian Matrik SWOT Industri Intip	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Sembilan Komponen <i>Business Model Canvas</i>	10
Gambar 3.1 Kerangka Penelitian	29
Gambar 4.1 Diagram Produksi dan Penjualan Intip.....	34
Gambar 4.2 Pengisian <i>Business Model Canvas</i>	45

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan bisnis intip menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*, selain mengembangkan bisnis menggunakan BMC penelitian ini bertujuan untuk merancang strategi bisnis pada industri intip menggunakan metode BMC dan analisis SWOT. Manfaat penelitian ini adalah untuk membantu usaha intip dalam menentukan strategi bisnis dalam pengembangan usaha, memberikan sumbangan berupa pemahaman tentang BMC dan analisis SWOT pada peningkatan usaha bisnis. Metode pengolahan data didapatkan dengan (observasi, wawancara dan kuesioner). Metode analisa menggunakan BMC untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai dan mengubah model bisnis kedalam 9 blok. Manfaat menggunakan BMC pada perusahaan adalah memudahkan untuk mengetahui keseluruhan kekuatan dan kelemahan bisnis dan proses analisa kebutuhan akan dilakukan secara cepat.

Hasil penelitian menggunakan metode BMC dan analisis SWOT didapatkan strategi bisnis sebagai berikut: pada strategi SO didapatkan strategi (1) mempertahankan penggunaan bawang putih sebagai bumbu utama serta bahan baku pilihan sebagai ciri khas produk intip, (2) membuka *outlet* baru dapat dimanfaatkan sebagai peluang untuk dapat menjangkau pelanggan dan (3) merekrut karyawan baru dengan memberikan pelatihan dan ketrampilan agar tetap menjaga kualitas produk. Pada strategi WO (1) mendaftarkan produk di BPOM, (2) mengganti kemasan produk, (3) membuat inovasi rasa. Strategi ST (1) membuat intip lebih bervariasi, (2) melakukan kerja sama dengan agen bahan baku. Strategi WT (1) menjaga loyalitas pelanggan, (2) memberi potongan harga, (3) mempromosikan produk intip.

Kata Kunci: *Business Model Canvas*, Analisis SWOT, Strategi.

ABSTRACT

This study aims to develop a peep business approach *Business Model Canvas*, in addition to developing the business using the BMC, this research aims to design business strategies in the industry voyeur using BMC and SWOT analysis. The benefits of this research is to assist businesses in determining business strategy voyeur in business development, donated understanding of BMC and SWOT analyzes on improving the business. Analyzing data obtained by the (observation, interviews and questionnaires). BMC analysis method used to describe, visualize, assess and change its business model into 9 blocks. Benefits of using the BMC on the company is easy to find out the overall strengths and weaknesses of the business and process needs analysis will be done quickly.

The results using methods BMC and SWOT analysis obtained business strategy as follows: on strategy SO earned strategy (1) retain the use of garlic as main ingredients and raw materials selection as a characteristic of the product voyeur, (2) opening a new outlet can be used as an opportunity to can reach customers, and (3) recruit new employees by giving pelatian and skills in order to keep the quality of the product. In WO strategy (1) to register the product in BPOM, (2) replace the product packaging, (3) create a sense of innovation. ST Strategy (1) create a more varied voyeur, (2) working with agents of raw materials. WT Strategy (1) maintaining customer loyalty, (2) giving rebates, (3) promoting products voyeur.

Keywords: *Business Model Canvas*, Strategy, SWOT Analysis.