

PENGEMBANGAN DODOL GARUT ZEBRA MENGGUNAKAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS* (STUDI KASUS PT ANUGRAH, DI GARUT)

Elza Indah Sari

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan bisnis dodol Garut zebra menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*, selain mengembangkan bisnis menggunakan BMC penelitian ini bertujuan untuk merancang strategi bisnis pada PT Anugrah yang menggunakan metode BMC. Manfaat penelitian ini adalah untuk membantu PT Anugrah dalam menentukan strategi bisnis dalam pengembangan usaha, memberikan sumbangan berupa pemahaman tentang BMC. *Business Model Canvas (BMC)* memiliki sembilan elemen yang terdiri dari *customer segments*, *value propositions*, *customer relationship*, *channels*, *revenue streams*, *key activities*, *key resources*, *key partners*, dan *cost structure*. *Customer segments* adalah satu atau beberapa jenis customer yang dilayani oleh sebuah usaha. Elemen ini membahas mengenai target konsumen, yaitu siapa yang membeli produk. Segmentasinya terdiri dari segmentasi geografis, demografis, psikologis, dan perilaku. *Value propositions*, yaitu pecahkan masalah dan penuhi kebutuhan customer dengan sebuah nilai penawaran. *Customer relationship* adalah hubungan dengan *customer* yang dibangun dan dipertahankan bersama masing-masing *customer segment*. *Channels*, yaitu *value propositions* yang disampaikan ke *customer* melalui komunikasi, distribusi, atau saluran penjualan. *Revenue streams* adalah jenis pendapatan dihasilkan dari proposisi nilai yang ditawarkan dengan sukses ke *customer*. *Key activities* adalah aktivitas yang dilakukan untuk mempertahankan dan menyampaikan *value proposition*. Elemen ini juga dikategorikan menjadi tiga, yaitu produksi, pemecahan masalah, dan platform atau jaringan. *Key resources* adalah aset yang dibutuhkan untuk menawarkan dan menyampaikan *value proposition*. *Key partners*, yaitu sumber daya yang diperoleh dari luar organisasi/usaha. *Cost structure*, yaitu jenis biaya yang terjadi untuk jalannya usaha.

Kata Kunci: *Business Model Canvas, Strategi.*

 13/10 '23

DEVELOPMENT OF DODOL GARUT ZEBRA USING THE BUSINESS MODEL CANVAS APPROACH (CASE STUDY PT ANUGRAH, IN GARUT)

Elza Indah Sari

Abstract

This study aims to develop the Garut zebra dodol business using the Business Model Canvas approach, in addition to developing a business using BMC, this study aims to design a business strategy at PT Anugrah using the BMC method. The benefit of this research is to assist PT Anugrah in determining business strategy in business development, contributing in the form of an understanding of BMC. The Business Model Canvas (BMC) has nine elements consisting of customer segments, value propositions, customer relationship, channels, revenue streams, key activities, key resources, key partners, and cost structure. Customer segments are one or several types of customers served by a business. This element discusses the target consumer, namely who buys the product. The segmentation consists of geographic, demographic, psychological, and behavioral segmentation. Value propositions, namely solving problems and fulfilling customer needs with a value offer. Customer relationship are relationships with customers that are built and maintained with each customer segment. Channels, namely value propositions conveyed to customers through communication, distribution, or sales channels. Revenue streams are a type of revenue generated from a value proposition that is successfully offered to customers. Key activities are activities carried out to maintain and convey value propositions. This element is also categorized into three, namely production, problem solving, and platform or network. Key resources are assets needed to offer and deliver value propositions. Key partners, namely resources obtained from outside the organization/business. Cost structure, namely the type of costs incurred for the course of the business.

Keywords: *Business Model Canvas, Strategy.*