



## BAB V ANALISA

### 5.1 Analisis Evaluasi Model Bisnis dengan (SWOT)

Model bisnis secara reguler merupakan aktivitas penting dalam manajemen yang memungkinkan perusahaan mengevaluasi keadaan posisi pasarnya dan kemudian menyesuaikannya. Adapun cara mengevaluasi model bisnis salah satunya adalah dengan menggunakan analisis SWOT “*Strength Weakness*, dan *Opportunity Threats*”. Kekuatan (*Strength*) adalah sumber daya, keterampilan atau keunggulan dengan para pesaing perusahaan. Kelemahan (*Weakness*) adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapabilitas. Peluang (*Opportunity*) adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Sedangkan Ancaman (*Threats*) adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Berikut ini adalah analisis kualitatif SWOT dari Perusahaan pengolahan keripik nenas.

#### 5.1.1 Analisa SWOT UD. Sampurna

Berikut hasil analisis SWOT di UD. Sampurna dilakukan terhadap kesembilan elemen business model canvas adalah sebagai berikut:

##### 1. *Customer Segments*

Kekuatan *customer segments* pada UD. Sampurna saat ini adalah usaha ini terletak di jalan lintas Pekanbaru–Bangkinang sehingga banyak dilewati oleh wisatawan yang berasal provinsi atau kota lain. UD. Sampurna saat ini memiliki titik lemah yang tidak mendukung kekuatannya yaitu kurangnya sarana promosi yang seharusnya bisa dimanfaatkan yakni tidak adanya penjualan ditempat-tempat yang sering dikunjungi oleh wisatawan. Peluang yang bisa dimanfaatkan melalui toko oleh-oleh di Jalan Lintas Sumatera, Jalan Lintas Timur, ditempat wisata dan kuliner. Ancaman dari model *customer segment* adalah banyak pesaing atau *competitor* disekitaran UD. Sampurna ini. Strategi usulan berdasarkan Analisa tersebut ialah mengenalkan dan menjalin kerja sama dengan toko oleh-oleh di Jalan Lintas Sumatera, Jalan Lintas Timur, ditempat wisata dan kuliner untuk mempromosikan produk olahan keripik nenas.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta dimiliki UIN Suska Riau State Islamic University of Sultan Syarif Kasim

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## 2. *Value Propositions*

Kelebihan dari produk olahan nenas UD. Sampurna yaitu membuat dan mengolah produk keripik dengan konsep *healty food* yakni makanan sehat tanpa bahan kimia. Menggunakan nenas dengan jenis nenas kuin dimana nenas ini memiliki rasa manis dan tidak banyak serat dan air. Kelemahannya adalah produk sangat mudah ditiru karena pembuatannya cukup mudah. Peluang yang bisa dikembangkan adalah melalui *desainer* dengan membuat desain kemasan produk yang lebih menarik. Ancaman dari produk keripik adalah pesaing bisa meniru dan membuat *value propotion* yang lebih baik lagi. Strategi usulannya adalah membuat desain kemasan produk yang menarik melalui *desainer* sehingga membedakan produk tersebut dengan *competitor*.

## 3. *Channels*

Kelebihan dari model *Channels* UD. Sampurna adalah akses pasar yang cukup luas untuk pelanggan karena penjualan yang dilakukan secara online membuat konsumen atau pelanggan yang berada didaerah lain dapat mengetahui informasi mengenai toko tersebut. Kelemahannya adalah usaha ini tidak melakukan promosi secara *offline* dimana itu merupakan peluang untuk menarik banyak minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan serta membuat pelanggan akan merasa dekat dengan perusahaan. Peluang dari elemen *channels* adalah memanfaatkan bazar atau *event-event* yang ada. Ancaman dari *channels* adalah pesaing lebih cepat mengelola saluran *channels* sehingga pelanggan lebih dahulu mengetahui *value proposition* yang dimiliki oleh pesaing. Strategi usulannya ialah mengikuti bazar atau *event-event* sehingga mampu menarik lebih banyak konsumen terhadap produk ini.

## 4. *Customer Relationships*

Kelebihan penerapan *customer relationship* saat ini yaitu pihak UD. Sampurna sudah mengiklankan tokonya melalui *website* sehingga memudahkan mencari informasi mengenai toko dan produk yang dijual melalui internet. Kelemahannya adalah perusahaan belum ada memberikan promo kepada pelanggan dimana itu merupakan peluang agar pelanggan tertarik dan royal berbelanja diperusahaan tersebut. Peluangnya adalah memanfaatkan media informasi maupun kuliner yang ada di Pekanbaru. Ancamannya adalah pesaing

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



dapat menerapkan *customer relationship* yang lebih baik. Strategi usulannya ialah melakukan promosi dengan menjalin kerja sama dengan media sehingga mampu membuat pelanggan tertarik dan royal berbelanja di perusahaan tersebut.

#### 5. *Revenue Streams*

Kekuatan yang ada pada elemen *revenue streams* adalah pendapatan usaha ini berasal dari penjualan keripik nenas dan nangka, serta buah nenas dan Nangka melalui penjualan di outlet, *online* maupun supplier ke toko lain. Kelemahannya ialah pendapatan dari UD. Sampurna sering mengalami fluktuasi (naik turun). Peluangnya adalah banyaknya *event-event* atau bazar dan media yang ada di kota Pekanbaru. Ancamannya adalah minat masyarakat yang menurun. Strategi usulannya ialah mengikuti *event-event* atau bazar serta bekerja sama dengan media untuk meningkatkan pendapatan usaha ini.

#### 6. *Key Resources*

Kekuatan dari *key resources* adalah kondisi fasilitas fisik pabrik yang sudah cukup lengkap serta modal yang digunakan untuk usaha ini ialah berasal dari dana pribadi, sehingga tidak akan mengurangi pendapatan dan kerugian dari adanya peminjaman dana. Kelemahannya adalah terdapat mesin produksi yang rusak sehingga perusahaan mengalami kerugian karena keterlambatan produksi. Peluangnya adalah melalui bengkel yang ada disekitaran toko. Ancamanya adalah konsumen akan mencari toko lain karena perusahaan terjadi keterlambatan produksi. Strategi usulannya yakni melakukan *maintenance* rutin melalui kerjasama dengan bengkel sekitar.

#### 7. *Key Activities*

Kekuatan dari *key activities* UD. Sampurna ialah memberikan pelayanan jasa berupa pengantaran pesanan kepada pelanggan yang sudah bekerja sama (mitra). Kelemahannya dalam proses produksi adalah perusahaan belum memperhatikan kualitas bahan baku maupun produk jadi. Peluangnya adalah banyaknya petani yang menghasilkan bahan baku yang berkualitas. Ancamannya adalah konsumen akan memilih pesaing (*competitor*) yang memiliki kualitas keripik lebih baik. Strategi usulannya ialah perusahaan perlu mencari bahan baku yang berkualitas melalui kerja sama dengan petani sekitar.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





## 8. *Key Partnerships*

① Kekuatan dari *key partnership* adalah terletak pada kerja sama dengan beberapa toko sebagai *supplier* karena perusahaan sudah berpengalaman dalam pengolahan nenas selama 19 tahun. Kelemahannya adalah pemasaran yang belum dimanfaatkan dengan maksimal, adapun peluangnya yakni memanfaatkan komunitas dan media partner. Ancamanya yang timbul ialah banyaknya pesaing yang mengeluarkan produk sejenis (keripik). Strategi usulannya ialah bekerjasama dengan komunitas dan media partner untuk menambah pemasaran.

## 9. *Cost Structures*

① Kekuatan dari elemen *cost structure* adalah biaya untuk menjangkau pasar berkurang karena pihak perusahaan bekerja sama dengan beberapa mitra. Kelemahannya adalah biaya operasional yang tidak stabil karena ketersediaan bahan baku yang musiman. Peluangnya adalah melalui pelatihan para petani nenas dikecamatan tambang. Ancumannya adalah kemungkinan kualitas buah nenas tidak seperti buah nenas yang ditanam pada musimnya. Strategi usulannya ialah membuat pelatihan kepada petani agar melakukan melakukan rekayasa produksi buah di luar musim untuk memperpanjang masa panen buah sehingga ketersediaan buah tidak hanya ada di musim panen pada umumnya.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



5.1 Analisa SWOT UD. Sampurna

© Hak Cipta UIN Suska Riau

State Islam

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumbernya.
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan buku, dan kegiatan lainnya yang wajib mencantumkan sumbernya.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun.

<p><b>Key Partnership</b>                  Petani nanas                  Bahan baku nanas                  Toko lain                  Sebagai pemasok                  keripik nanas                  Toko plastik                  Untuk <i>packaging</i>                  kemasan keripik</p> <p>Menambah kerja sama dengan komunitas dan media partner</p>	<p><b>Key Activities</b>                  Produksi                  Menggunakan bahan baku buah nanas yang berkualitas  <b>Jasa</b>                  Melayani konsumen yang datang ke toko maupun <i>online Delivery order</i></p> <p>Mencari bahan baku berkualitas melalui kerja sama dengan petani sekitar</p>	<p><b>Value Proposition</b>                  Cemilan Sehat                  Tanpa menggunakan bahan pengawet (kimia)  <b>Jenis nanas kuin</b>                  memiliki rasa manis, tidak banyak serat dan sedikit mengandung air  <b>Ukuran Varian Kemasan yang banyak</b>                  &lt;1ons, 1,5 ons, ¼ kg  <b>Kemasan</b>                  Tercantum izin PIRT, label halal, komposisi bahan serta alamat usaha.</p> <p>Membuat desain kemasan produk yang menarik melalui <i>designer</i></p>	<p><b>Customer Relationships</b>                  Grup Facebook                  Grup usaha rumahan UMKM  <b>Website</b>                  Informasi mengenai toko, kontak penjual, jadwal dan lokasi penjualan  <b>Pelayanan</b>                  Penyambutan dan bantuan                  Memberikan promo melalui kerja sama dengan media</p>	<p><b>Customer Segments</b>                  Wisatawan                  Berasal dari kota atau provinsi lain dengan umur 6-50 tahun baik laki-laki maupun perempuan dan semua kalangan ekonomi atas hingga ke bawah</p> <p>Kerja sama dengan toko oleh-oleh di Jalan Lintas Sumatera, Jalan Lintas Timur, ditempat wisata, kuliner.</p>
	<p><b>Key Resources</b>                  Sumber Daya Manusia                  Memprioritaskan pekerja dari masyarakat sekitar  <b>Suber Daya Fisik</b>                  Bangunan, mesin produksi, kendaraan</p>		<p><b>Channels</b>                  Dirrect Selling                  Penjualan langsung                  Media Online                  Facebook berupa grup usaha rumahan (UKM)                  Website                  Toko lain</p>	

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan artikel, atau penerjemahan.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun.

State Islam

serta bahan baku dan gadget  
**Sumber Daya Finansial**

Modal yang digunakan yakni modal pribadi

**Sumber Daya Intelektual**

Merk diambil dari nama pemilik toko dan sudah memiliki izin PIRT

(maintenance) mesin secara berkala dengan bengkel sekitar

Untuk dijual kembali (*supplier*)  
 Mengikuti bazar atau event-event

**Cost Structure**  
 Biaya gaji pegawai  
 Biaya bahan baku  
 Biaya pemasaran  
 Biaya sewa bangunan

Membuat pelatihan kepada petani

**Revenue Streams**  
 Keripik nanas  
 Keripik nangka  
 Buah nangka  
 Buah nanas

Meningkatkan pendapatan dengan ikuti bazar/event





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

**5.1.2 Analisa SWOT UD. Usaha Baru Ibu**

Berikut hasil analisis SWOT di UD. Usaha Baru Ibu dilakukan terhadap kesembilan elemen business model canvas adalah sebagai berikut:

1. *Customer Segments*

Kekuatan *customer segments* pada usaha ini yakni usaha ini terletak di jalan lintas Pekanbaru- Bangkinang banyak dilewati oleh wisatawan yang berasal provinsi atau kota lain. Kelemahannya yakni kurangnya sarana promosi pada penjualan ditempat-tempat yang sering dikunjungi oleh wisatawan. Peluang yang bisa dimanfaatkan melalui tempat wisata, kuliner, toko pusat oleh-oleh dan jalan lintas sumatera. Ancaman dari model *customer segment* adalah banyak pesaing atau *competitor* disekitaran usaha ini. Strategi usulan berdasarkan Analisa tersebut ialah mengenalkan dan menjalin kerja sama melalui tempat wisata, kuliner, toko pusat oleh-oleh dan jalan lintas sumatera.

2. *Value Propotitions*

Kekuatan dari pengolahan nenas UD. Usaha Baru Ibu yaitu menyediakan layanan jasa pembuatan keripik berdasarkan komposisi bahan pembuatan keripik sesuai dengan keinginan pelanggan. Kelemahannya adalah dalam proses pembuatan keripik ini cukup mudah sehingga sangat mudah untuk ditiru. Peluangnya ialah melalui *desainer* perlu adanya inovasi dan kreasi dalam *design* produk. Ancaman dari produk keripik adalah pesaing bisa meniru dan membuat *value propotition* yang lebih baik lagi. Strategi usulannya ialah membuat desain kemasan produk yang menarik melalui *desainer* sehingga membedakan produk tersebut dengan *competitor*.

3. *Channels*

Kekuatan dari model *Channels* UD. Usaha Baru Ibu adalah penjualan yang dilakukan secara online membuat akses pasar menjadi yang cukup luas untuk pelanggan karena konsumen atau pelanggan yang berada didaerah lain dapat mengetahui informasi mengenai toko tersebut. Kelemahannya adalah usaha ini tidak melakukan promosi secara *offline* dimana itu merupakan peluang untuk menarik lebih banyak minat konsumen. Peluang dari elemen *channels* adalah

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



mengikuti bazar atau *event*. Ancaman dari *channels* adalah pesaing lebih cepat mengelola saluran *channels* sehingga pelanggan lebih dahulu mengetahui *value proposition* yang dimiliki oleh pesaing. Strategi usulannya ialah mengikuti bazar atau *event-event* sehingga mampu menarik lebih banyak minat konsumen terhadap produk ini.

4. *Customer Relationships*

Kekuatan penerapan *customer relationship* saat ini yaitu usaha ini sudah mengiklankan tokonya melalui *website* sehingga memudahkan mencari informasi mengenai toko dan produk yang dijual melalui internet. Kelemahannya adalah perusahaan belum ada memberikan promo kepada pelanggan dimana itu merupakan peluang agar pelanggan tertarik dan royal berbelanja diperusahaan tersebut. Peluangnya adalah yakni banyaknya media informasi maupun kuliner yang ada di Pekanbaru. Ancamannya adalah pesaing dapat menerapkan *customer relationship* yang lebih baik. Strategi usulannya ialah melakukan promosi melalui media informasi maupun kuliner yang ada di Pekanbaru sehingga mampu membuat pelanggan tertarik dan royal berbelanja diperusahaan tersebut.

5. *Revenue Streams*

Kekuatan yang ada pada elemen *revenue streams* adalah banyak yang menjadi modal pendapatan usaha ini yakni dari penjualan keripik nenas dan nangka, serta buah nenas dan Nangka melalui outlet, penjualan *online* dan *supplier* ke toko lain. Kelemahannya adalah pemasaran yang belum berkembang sehingga membuat pendapatan menurun. Peluangnya adalah dengan mengembangkan sistem pemasaran melalui *event-event* atau bazar dan kerja sama dengan media. Ancamannya adalah minat beli masyarakat yang menurun. Strategi usulannya ialah mengikuti *event-event* atau bazar serta bekerja sama dengan media untuk mengembangkan sistem pemasaran untuk meningkatkan pendapatan usaha ini.

6. *Key Resources*

Kekuatan dari *key resources* adalah kondisi fasilitas fisik pabrik yang sudah cukup lengkap serta modal yang digunakan untuk usaha ini ialah berasal dari dana pribadi, sehingga tidak akan mengurangi pendapatan dan kerugian dari

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





adanya peminjaman dana. Kelemahannya adalah tidak mempunyai karyawan yang tetap. Peluangnya adalah memanfaatkan sumber daya manusia yang ada. Ancamannya adalah waktu yang hilang. Strategi usulannya yakni mencari karyawan dengan memanfaatkan sumber daya manusia disekitaran toko.

#### 7. *Key Activities*

Kekuatan dari *key activities* adalah UD. Sampurna ialah kegiatan penggorengan dilakukan hingga malam hari bergantung dengan stok buah yang ada, sehingga mengurangi kerugian akibat buah nenas yang busuk. Kelemahan dari *key activities* ini yakni perusahaan belum menerapkan *quality control* terhadap bahan baku maupun produk jadi. Peluangnya adalah banyaknya petani yang menghasilkan bahan baku yang berkualitas. Ancamannya adalah konsumen akan memilih pesaing (*competitor*) yang memiliki kualitas keripik lebih baik. Strategi usulannya ialah perusahaan perlu mencari bahan baku yang berkualitas melalui kerja sama dengan petani sekitar.

#### 8. *Key Partnerships*

Kekuatan dari *key partnership* adalah perusahaan sudah berpengalaman dalam pengolahan nenas selama 13 tahun sejak 2007, sehingga banyak toko yang bekerja sama dan mempercayai UD. Usaha Baru Ibu sebagai *supplier*. Kelemahannya adalah pemasaran yang belum dimanfaatkan dengan maksimal. Peluangnya yakni melalui komunitas media seperti Usaha Kecil Menengah (UKM) di Riau, Kuliner Pekanbaru dan komunitas sosial. Ancamannya yang timbul ialah banyaknya pesaing yang mengeluarkan produk sejenis (keripik). Strategi usulannya ialah bekerjasama dengan komunitas media dan sosial untuk mengembangkan pemasaran produk.

#### 9. *Cost Structures*

Kekuatan dari elemen *cost structure* adalah biaya untuk menjangkau pasar berkurang karena pihak perusahaan bekerja sama dengan beberapa mitra. Kelemahannya adalah biaya operasional yang tidak stabil karena ketersediaan bahan baku yang musiman. Peluangnya adalah melalui pelatihan para petani nenas dikecamatan tambang. Ancamannya adalah kemungkinan kualitas buah nenas tidak seperti buah nenas yang ditanam pada musimnya. Strategi

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

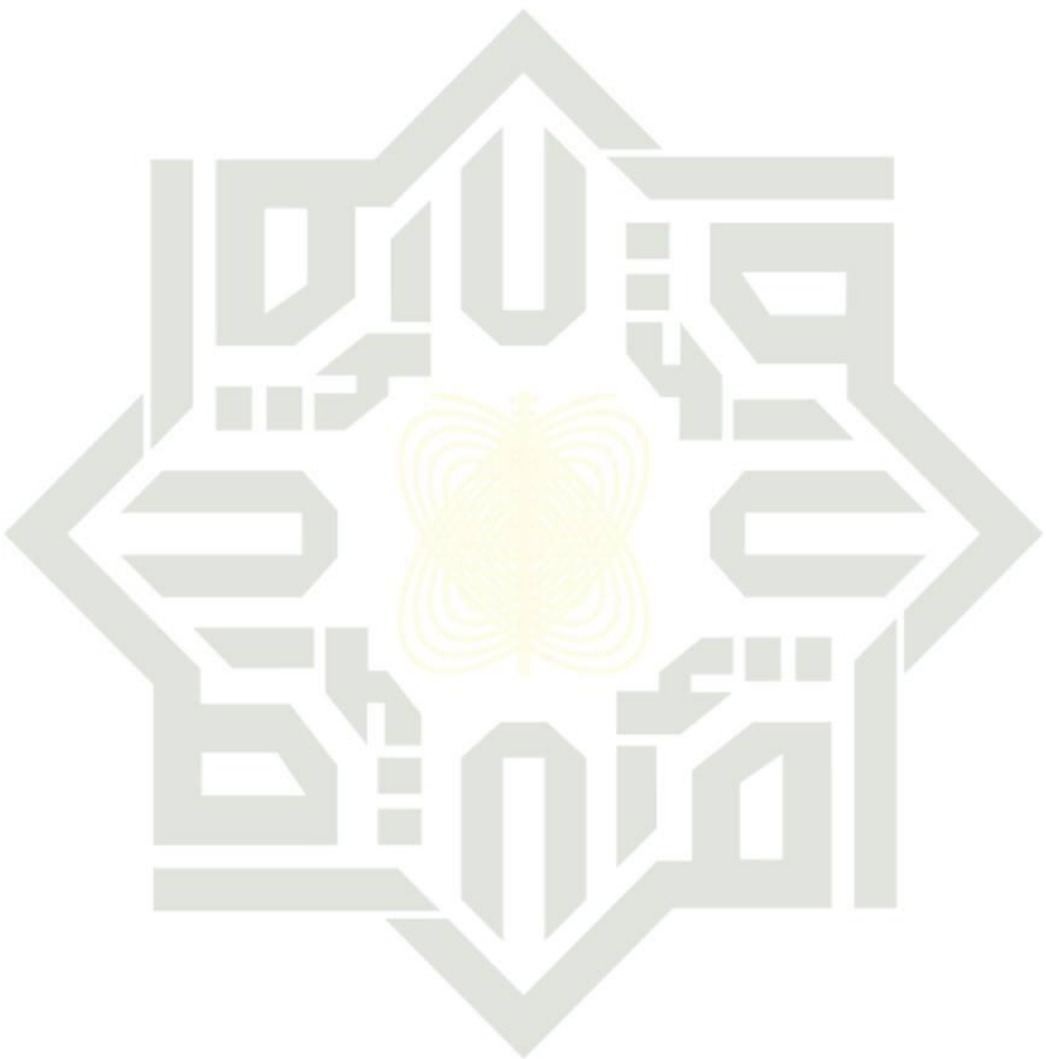
usulannya ialah membuat pelatihan kepada petani agar melakukan melakukan rekayasa produksi buah di luar musim untuk memperpanjang masa panen buah sehingga ketersediaan buah tidak hanya ada di musim panen pada umumnya.

### Hak cipta milik UIN Suska Riau

### State Islamic University of Sultan Syarif Kasim

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU



5.2 Analisa SWOT UD. Usaha Baru Ibu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun.

**Key Partners**

Petani nanas  
Bahan baku nanas  
Toko lain  
Sebagai pemasok  
keripik nanas  
Toko plastik  
Untuk *packaging*  
kemasan keripik

Menambah kerja sama dengan komunitas seperti Usaha Kecil Menengah (UKM) di Riau, Kuliner Pekanbaru dan komunitas sosial untuk mengembangkan pemasaran produk

**Key Activities**

**Produksi**  
Menggunakan bahan baku buah nanas yang berkualitas  
**Jasa**  
Melayani konsumen yang datang ke toko maupun *online Delivery order*

Mencari bahan baku yang berkualitas melalui kerja sama dengan petani

**Key Resources**

**Sumber Daya Manusia**  
Tidak memiliki karyawan tetap  
**Suber Daya Fisik**  
Bangunan, mesin produksi, kendaraan serta bahan baku dan gadget

**Value Proposition**

**Cemilan Sehat**  
Tanpa menggunakan bahan pengawet (kimia)  
**Jenis nanas kuin** memiliki rasa manis, tidak banyak serat dan sedikit mengandung air

**Kustomisasi**  
Bahan yang sesuai dengan permintaan konsumen.

**Varian Kemasan**  
<1ons, 1ons, 2ons, ¼kg  
**Kemasan produk**  
Tercantum izin PIRT, komposisi bahan, label halal, nomor handphone dan alamat usaha

Membuat desain kemasan produk menarik melalui *designer*

**Customer Relationships**

**Website**  
Informasi produk, toko, kontak penjual, jadwal dan lokasi penjualan  
**Pelayanan**  
Penyambutan dan bantuan

Melakukan promosi melalui media informasi maupun kuliner

**Channels**

**Dirrect Selling**  
Penjualan langsung datang ke toko  
**Toko lain**  
Sebagai supplier  
**Media Online**  
Webiste

Memperbanyak mitra serta mengikuti b

**Customer Segments**

**Masyarakat sekitar**  
**Pendatang/ wisatawan**  
Berasal dari kota atau provinsi lain. Dengan umur 6-50 tahun baik laki-laki maupun perempuan. Semua kalangan ekonomi

Menjalin kerja sama melalui tempat wisata, kuliner, toko pusat oleh-oleh dan jalan lintas sumatera



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumbernya.
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan artikel, atau penerjemahan.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun.

**Sumber Daya Finansial**

Modal pribadi  
**Sumber Daya Intelektual**  
 Memiliki izin PIRT

Mencari karyawan dengan memanfaatkan sumber daya manusia yang ada

asar atau event untuk mengenalkan produk

**Cost Structure**  
 Biaya gaji pegawai  
 Biaya bahan baku  
 Biaya pemasaran

Membuat pelatihan kepada petani

**Revenue Streams**

Keripik nanas  
 Keripik nangka  
 Buah nangka  
 Buah nanas

mengembangkan sistem pemasaran melalui event dan bazar



### 5.1. Analisa SWOT UD. Sinar Hidayah

Berikut hasil analisis SWOT di UD. Sinar Hidayah dilakukan terhadap kesembilan elemen business model canvas adalah sebagai berikut:

#### 1. *Customer Segments*

Kekuatan *customer segments* pada usaha ini adalah terletak di jalan lintas sehingga banyak dilewati oleh wisatawan yang berasal provinsi atau kota lain. Kelemahannya yakni kurangnya penjualan ditempat-tempat yang sering dikunjungi oleh wisatawan. Peluang yang bisa dimanfaatkan diantaranya melalui tempat wisata, kuliner, toko pusat oleh-oleh dan jalan lintas sumatera. Ancaman dari model *customer segment* adalah banyak pesaing atau *competitor* disekitaran usaha ini. Strategi usulan berdasarkan Analisa tersebut ialah melakukan penjualan melalui tempat wisata, kuliner, toko pusat oleh-oleh dan jalan lintas sumatera.

#### 2. *Value Propotitions*

Kekuatan dari pengolahan nenas UD. Sinar Hidayah yaitu membuat dan mengolah produk keripik dengan konsep *healty food* yakni makanan sehat tanpa bahan kimia dalam pengelolaanya. Kelemahannya adalah produk sangat mudah ditiru karena pembuatannya cukup mudah. Peluang yang bisa dikembangkan adalah melalui *desainer* dalam *design* produk. Ancaman dari produk keripik adalah pesaing bisa meniru dan membuat *value propotion* yang lebih baik lagi. Strategi usulannya ialah melalui *desainer* membuat desain kemasan produk yang menarik sehingga membedakan produk tersebut dengan *competitor*.

#### 3. *Channels*

Kekuatan dari model *Channels* UD. Usaha Baru Ibu adalah akses pasar yang cukup luas karena sudah memasarkan produknya melalui website dan tokopedia. Kelemahannya adalah usaha pengolah keripik ini belum melakukan promosi offline. Peluang dari elemen *channels* adalah mengikuti bazar atau event. Ancaman dari *channels* adalah pesaing lebih cepat mengelola saluran *channels* sehingga pelanggan lebih dahulu mengetahui *value proposition* yang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



dimiliki oleh pesaing. Strategi usulannya ialah melakukan promosi *offline* dengan mengikuti bazar atau *event-event* sehingga mampu menarik lebih banyak minat konsumen terhadap produk ini.

#### 4. *Customer Relationships*

Kekuatan penerapan *customer relationship* saat ini yaitu usaha ini sudah mengiklankan tokonya melalui *website* dan platform tokopedia sehingga memudahkan transaksi dengan konsumen. Kelemahannya adalah perusahaan belum ada memberikan promo kepada pelanggan dimana itu merupakan peluang agar pelanggan semakin royal berbelanja diperusahaan tersebut. Peluangnya adalah melalui media informasi maupun kuliner yang ada di Pekanbaru. Ancamannya adalah pesaing dapat menerapkan *customer relationship* yang lebih baik. Strategi usulannya ialah melakukan promosi melalui media informasi maupun kuliner yang ada di Pekanbaru sehingga mampu membuat pelanggan tertarik dan royal berbelanja diperusahaan tersebut.

#### 5. *Revenue Streams*

Kekuatan yang ada pada elemen *revenue streams* adalah arus banyak yang menjadi modal pendapatan usaha ini diantaranya dari penjualan keripik nenas dan nangka, serta buah nenas dan Nangka melalui outlet, media online dan supplier ke toko. Kelemahannya adalah pemasaran yang belum berkembang sehingga membuat pendapatan menurun. Peluangnya adalah melalui *event-event* atau bazar dan kerja sama dengan media. Ancamannya adalah minat beli masyarakat yang menurun. Strategi usulannya ialah mengikuti *event-event* atau bazar serta bekerja sama dengan media untuk mengembangkan sistem pemasaran untuk meningkatkan pendapatan usaha ini.

#### 6. *Key Resources*

Kekuatan dari *key resources* adalah bangunan yang digunakan untuk usaha ini digunakan untuk memproduksi produk sekaligus rumah pemilik usaha sehingga dapat meminimalisasi waktu dan biaya. Serta kekuatan lainnya yakni kondisi fasilitas fisik pabrik yang sudah cukup lengkap serta modal yang digunakan untuk usaha ini ialah berasal dari dana pribadi, sehingga tidak akan

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





mengurangi pendapatan dan kerugian dari adanya peminjaman dana. Kelemahannya adalah karyawan yang kurang disiplin dalam bekerja. Peluangnya adalah memanfaatkan sumber daya manusia disekitar toko. Ancamanya adalah waktu yang terbuang. Strategi usulannya yakni selektif mencari karyawan dengan memanfaatkan sumber daya manusia disekitaran toko.

#### 7. *Key Activities*

Kekuatan dari *key activities* adalah UD. Sampurna ialah layanan jasa berupa pengantaran pesanan (*delivery*) kepada pelanggan yang sudah bekerja sama (mitra). Kelemahan dari *key activities* ini yakni belum menerapkan *quality control* terhadap bahan baku, sehingga rasa nenas pada keripik ada yang hambar disebabkan nenas yang muda dan juga hasil keripik akan mengekrut apabila memilih nenas yang terlalu tua. Peluangnya adalah banyaknya petani yang menghasilkan bahan baku yang berkualitas. Ancamanya adalah konsumen akan memilih pesaing (*competitor*) yang memiliki kualitas keripik lebih baik. Strategi usulannya ialah perusahaan perlu mencari bahan baku yang berkualitas melalui kerja sama dengan petani sekitar.

#### 8. *Key Partnerships*

Kekuatan dari *key partnership* adalah perusahaan sudah berpengalaman dalam pengolahan nenas selama 10 tahun sehingga banyak toko yang bekerja sama dan mempercayai UD. Restu sebagai *supplier*. Kelemahannya adalah pemasaran yang belum dimanfaatkan dengan maksimal, adapun peluangnya yakni dengan menambah kerja sama dengan komunitas dan media partner untuk mengembangkan pemasaran produk. Ancamanya yang timbul ialah banyaknya pesaing yang mengeluarkan produk sejenis (keripik). Strategi usulannya ialah bekerjasama dengan komunitas media dan sosial untuk mengembangkan pemasaran produk.

#### 9. *Cost Structures*

Kekuatan dari elemen *cost structure* adalah biaya untuk menjangkau pasar berkurang karena sudah bekerja sama dengan mitra. Kelemahannya adalah biaya operasional yang tidak stabil karena ketersediaan bahan baku yang

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

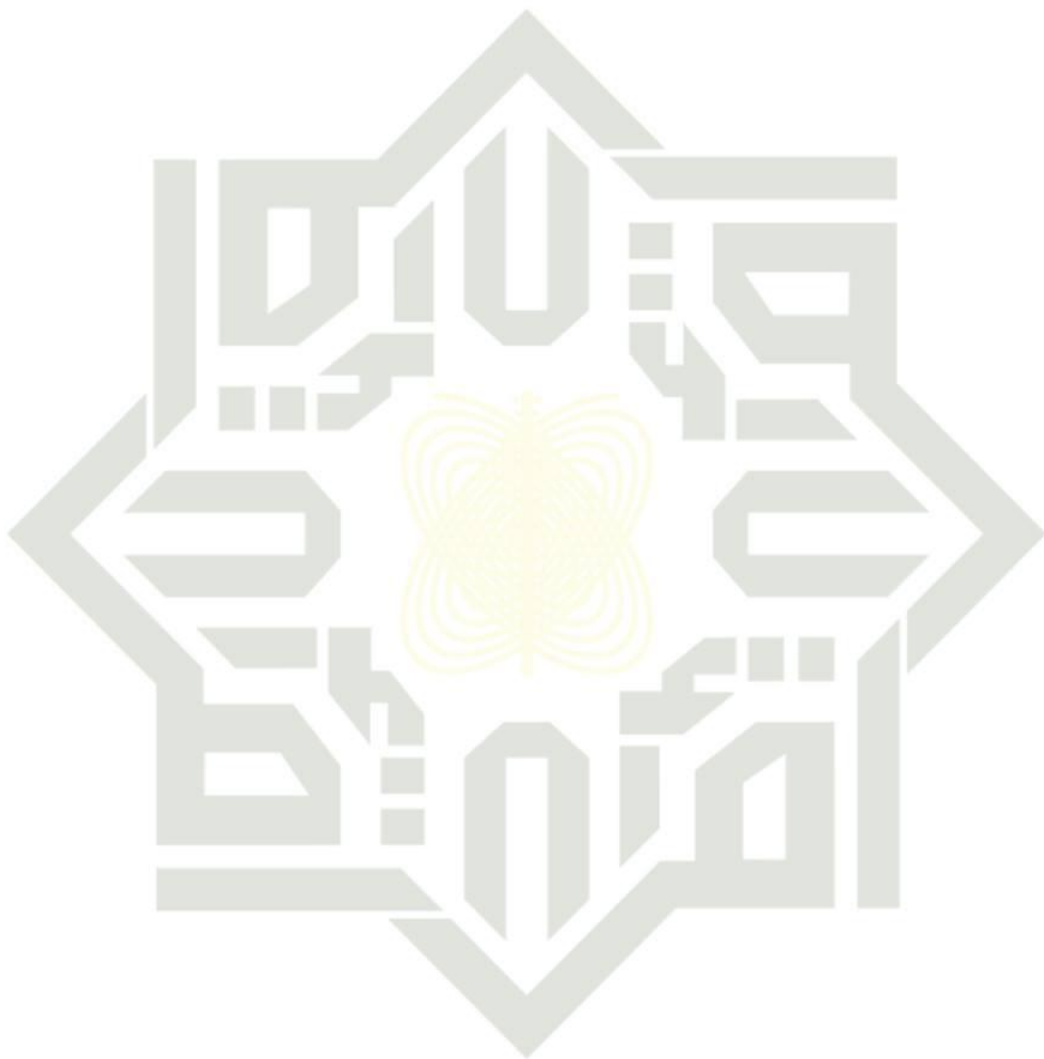
musiman. Peluangnya adalah melalui pelatihan para petani nenas dikecamatan tambang. Ancamannya adalah kemungkinan kualitas buah nenas tidak seperti buah nenas yang ditanam pada musimnya. Strategi usulannya ialah membuat pelatihan kepada petani agar melakukan melakukan rekayasa produksi buah di luar musim untuk memperpanjang masa panen buah sehingga ketersediaan buah tidak hanya ada di musim panen pada umumnya

©Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU



5.6 Analisa SWOT UD. Sinar Hidayah

**Key Partners** Petani nanas

Bahan baku nanas  
Toko lain  
Sebagai pemasok keripik nanas  
Toko plastik  
Untuk *packaging* kemasan keripik

Menambah kerja sama dengan komunitas dan media partner

**Key Activities** Produksi

Menggunakan bahan baku buah nanas yang berkualitas  
**Jasa**  
Melayani konsumen yang datang ke toko maupun *online Delivery order*

Mencari bahan baku yang berkualitas melalui kerja sama dengan petani sekitar

**Value Proposition** Cemilan Sehat

Tanpa menggunakan bahan pengawet  
**Jenis nanas kuin**  
Memiliki rasa manis, tidak banyak serat dan sedikit mengandung air  
**Varian Kemasan**  
1ons, 2ons, ¼kg  
**Memiliki izin PIRT**

Melalui desainer membuat desain kemasan yang menarik

**Customer Relationships** tokopedia

Penjualan melalui online  
**Google maps**  
Informasi mengenai toko, kontak penjual, jadwal dan lokasi penjualan  
**Bantuan Personal ke pelanggan**  
Pelayanan yang baik

Perusahaan dapat melakukan promo melalui media

**Customer Segments** Wisatawan

Berasal dari kota atau provinsi lain. Umur 6-50 tahun baik laki-laki maupun perempuan dengan penghasilan yang dapat dijangkau oleh semua kalangan ekonomi

Penjualan ditempat wisata, kuliner, toko pusat oleh-oleh dan jalan lintas sumatera.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan buku, dan kegiatan lainnya.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islam

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan artikel, atau penerjemahan.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun.

**Key Resources  
Sumber Daya Manusi  
a**

Tidak ada kualifikasi khusus

**Suber Daya Fisik**

Bangunan, mesin produksi, kendaraan serta bahan baku dan gadget

**Sumber Daya Finansi  
al**

modal pribadi

**Sumber Daya Intelekt  
ual**

Sudah memiliki izin PIRT

Selektif mencari karyawan memanfaatkan SDM

**Channels  
Dirrect Selling**

Penjualan langsung

**Media Online**

Tokopedia dan website

**Toko lain**

Untuk dijual kembali

Melakukan promosi dengan mengikuti bazar atau event

**Cost Structure**

Biaya gaji karyawan

Biaya bahan baku

Biaya pemasaran

Membuat pelatihan kepada petani

**Revenue Streams**

Keripik nanas

Keripik nangka

Buah nangka

Buah nanas

Mengembangkan sistem pemasaran



### 5.1.4 Analisa SWOT UD. Restu

Berikut hasil analisis SWOT di UD. Restu dilakukan terhadap kesembilan elemen business model canvas adalah sebagai berikut:

#### 1. *Customer Segments*

Kekuatan *customer segments* pada usaha ini adalah terletak di Jalan Lintas Pekanbaru-Bangkinang yang dilewati oleh wisatawan. Kelemahan dari *customer segments* UD. Restu ini ialah tidak menargetkan penjualan di tempat yang sering dikunjungi wisatawan lain. Peluang yang bisa dimanfaatkan diantaranya ditempat wisata, kuliner, toko pusat oleh-oleh dan jalan lintas sumatera. Ancaman dari model *customer segment* adalah banyak pesaing atau *competitor* disekitaran usaha ini. Strategi usulannya ialah menargetkan penjualan ditempat wisata, kuliner, toko pusat oleh-oleh dan jalan lintas sumatera, sehingga mampu memperluas target pasar.

#### 2. *Value Propotitions*

Kekuatan dari pengolahan nenas UD. Restu yaitu membuat dan mengolah produk keripik dengan konsep *healty food* yakni keripik sehat tanpa menggunakan bahan kimia dalam pengelolaannya. Kelemahannya adalah produk sangat mudah ditiru karena pembuatannya cukup mudah. Peluang yang bisa dikembangkan melalui *desainer*. Ancaman dari produk keripik adalah pesaing bisa meniru dan membuat *value propotition* yang lebih baik lagi. Strategi usulannya adalah dengan membuat kemasan produk yang lebih menarik yang menjadi nilai tambah yang dapat membedakan produk ini dengan *competitor* lainnya melalui *desainer*.

#### 3. *Channels*

Kekuatan dari model *Channels* UD. Sampurna adalah jangkauan pasar yang cukup luas karena adanya mitra atau *reseller*, cabang kios atau kedai yang dimilikinya serta karena penjualan yang dilakukan secara online sehingga membuat konsumen yang jauh dapat mengetahui informasi mengenai toko tersebut. Kelemahannya adalah tidak melakukan promosi offline yang merupakan kesempatan untuk menambah minat konsumen akan produk ini.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Peluang dari elemen *channels* adalah melalui bazar atau *event*. Ancaman dari *channels* adalah pesaing lebih cepat mengelola saluran *channels* sehingga pelanggan lebih dahulu mengetahui *value proposition* yang dimiliki oleh pesaing. Strategi usulannya adalah peluang dari elemen *channels* adalah mengikuti bazar untuk meningkatkan minat konsumen akan produk ini

4. *Customer Relationships*

Kekuatan penerapan *customer relationship* pada UD. Restu yaitu usaha ini sudah mengiklankan tokonya melalui *facebook* dan *google maps* sehingga memudahkan mendapatkan informasi mengenai toko ini. Kelemahannya adalah perusahaan belum ada memberikan promo kepada pelanggan dimana itu merupakan peluang agar menarik pelanggan sehingga menjadi royal berbelanja diperusahaan tersebut. Peluangnya adalah melalui media informasi maupun kuliner yang ada di Pekanbaru. Ancamannya adalah pesaing dapat menerapkan *customer relationship* yang lebih baik. Strategi usulannya ialah bekerja sama dengan media informasi maupun kuliner untuk melakukan promo sehingga dapat menarik pelanggan.

5. *Revenue Streams*

Kekuatan yang ada pada elemen *revenue streams* adalah yang menjadi modal pendapatan usaha ini yakni dari penjualan keripik nenas dan nangka, serta buah nenas dan Nangka melalui outlet, media online serta supplier ke toko lain. Selain itu arus pendapatan berasal dari penjualan minuman. Kelemahannya adalah turunya pendapatan. Peluangnya adalah mengembangkan sistem pemasaran melalui event-event atau bazar dan kerja sama dengan media. Ancamannya adalah minat beli masyarakat yang menurun. Strategi usulannya ialah mengembangkan sistem pemasaran agar pendapatan naik melalui event-event atau bazar.

6. *Key Resources*

Kekuatan dari *key resources* adalah bangunan yang digunakan untuk usaha ini digunakan untuk memproduksi produk sekaligus rumah pemilik usaha sehingga dapat meminimalisasi waktu dan biaya. Kekuatan lainnya yakni kondisi fasilitas fisik pabrik yang sudah cukup lengkap serta modal yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





digunakan untuk usaha ini ialah berasal dari dana pribadi, sehingga tidak akan mengurangi pendapatan dan kerugian dari adanya peminjaman dana. Kelemahannya adalah tidak memiliki karyawan yang tetap. Peluangnya adalah memanfaatkan sumber daya manusia dari masyarakat sekitar. Ancamanya adalah waktu yang terbuang. Strategi usulannya ialah mencari karyawan dengan memanfaatkan sumber daya manusia dari masyarakat sekitar.

#### 7. *Key Activities*

Kekuatan dari *key activities* adalah UD. Restu ialah memberikan layanan jasa berupa pengantaran pesanan (*delivery*) secara langsung kepada mitra yang sudah bekerja sama. Kelemahan dari *key activities* ini yakni terdapat nenas yang rasanya hambar dan mengkerut akibat pemilihan nenas yang tidak sesuai dengan standar. Peluangnya adalah banyaknya petani yang menghasilkan bahan baku yang berkualitas. Ancamanya adalah konsumen akan memilih pesaing (*competitor*) yang memiliki kualitas keripik lebih baik. Strategi usulannya ialah perusahaan perlu mencari bahan baku yang berkualitas melalui kerja sama dengan petani sekitar.

#### 8. *Key Partnerships*

Kekuatan dari *key partnership* adalah perusahaan sudah lama memproduksi olahan nenas sehingga banyak toko yang bekerja sama dan mempercayai UD. Restu sebagai *supplier*. Kelemahannya adalah pemasaran yang belum dimanfaatkan dengan maksimal, adapun peluangnya yakni perusahaan dapat menerapkan kerjasama dengan beberapa media dan komunitas seperti komunitas UMKM, komunitas pecinta makanan sehat, komunitas sosial di kota Pekanbaru sehingga dapat meningkatkan promosi dan laba bagi perusahaan. Ancamanya yang timbul ialah banyaknya pesaing yang mengeluarkan produk sejenis (keripik). Strategi usulannya ialah bekerjasama dengan komunitas media dan sosial untuk mengembangkan pemasaran produk.

#### 9. *Cost Structures*

Kekuatan dari elemen *cost structure* adalah biaya untuk menjangkau pasar berkurang karena sudah bekerja sama dengan mitra. Kelemahannya adalah biaya operasional yang tidak stabil karena ketersediaan bahan baku yang

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

musiman. Peluangnya adalah melalui pelatihan para petani nenas dikecamatan tambang. Ancamannya adalah kemungkinan kualitas buah nenas tidak seperti buah nenas yang ditanam pada musimnya. Strategi usulannya adalah dengan membuat pelatihan kepada petani agar melakukan rekayasa produksi buah di luar musim untuk memperpanjang masa panen buah sehingga ketersediaan buah tidak hanya ada di musim panen pada umumnya

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim



UIN SUSKA RIAU

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





5.4 Analisa SWOT UD. Restu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Key Partners**  
 Petani nanas  
 Bahan baku nanas  
 Toko lain  
 Sebagai pemasok  
 keripik nanas  
 Toko plastik  
 Untuk *packaging*  
 kemasan keripik

Menerapkan kerjasama dengan beberapa komunitas media dan sosial

**Key Activities**  
**Produksi**  
 Dilakukan setiap hari  
**Jasa**  
 Melayani konsumen yang datang ke toko maupun *online Delivery order*

Mencari bahan baku yang berkualitas melalui kerja sama dengan petani sekitar

**Key Resources**  
**Sumber Daya Manusia**  
 Memprioritaskan pekerja dari keluarga dan masyarakat sekitar  
**Suber Daya Fisik**  
 berupa bangunan, mesin produksi,

**Value Proposition**  
**Cemilan Sehat**  
 Tanpa menggunakan bahan pengawet (kimia)  
**Jenis nanas kuin** memiliki rasa manis, tidak banyak serat dan sedikit mengandung air  
**Kemasan**  
 Tercantum izin PIRT, label halal, komposisi bahan, nomor handphone dan alamat usaha

Membuat kemasan produk yang lebih menarik melalui *designer*

**Customer Relationships**  
**Google maps & Facebook**  
 Informasi mengenai toko, kontak penjual, jadwal dan lokasi penjualan  
**Pelayanan**  
 Penyambutan dan bantuan selama proses pembelian

Bekerja sama dengan media

**Channels**  
**Dirrect Selling**  
 Penjualan langsung  
**Media Online**  
 Facebook  
 Toko lain  
 Untuk dijual kembali

Mengikuti bazar untuk meningkatkan m

**Customer Segments**  
**Masyarakat sekitar Wisatawan**  
 Berasal dari kota atau provinsi lain. Semua kalangan ekonomi dengan umur 6-50 tahun laki-laki maupun perempuan.

Menargetkan penjualan ditempat wisata, kuliner, toko pusat oleh-oleh dan jalan lintas sumatera

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan buku, pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islam

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumbernya.
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan buku, dan kegiatan lainnya yang bersifat wajar.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun.

kendaraan serta bahan baku dan gadget  
**Sumber Daya Finansial**  
 Modal yang digunakan yakni modal pribadi  
**Sumber Daya Intelektual**  
 Sudah memiliki label halal & PIRT

Mencari karyawan dengan memanfaatkan SDM sekitar

minat konsumen akan produk

**Cost Structure**  
 Biaya gaji pegawai  
 Biaya bahan baku  
 Biaya pemasaran

Membuat pelatihan kepada petani

**Revenue Streams**  
 Keripik nanas  
 Keripik nangka  
 Buah nangka  
 Buah nanas  
 Minuman

Mengembangkan sistem pemasaran melalui event atau bazar