



ANALISA BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) PADA INDUSTRI PENGOLAHAN KERIPIK NENAS DI DESA KUALU NENAS

LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Teknik
Pada Program Studi Teknik Industri

Oleh:

ILHAM PRATAMA ZULFI

11652100009



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
PEKANBARU
2021**

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.



- 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.

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISA BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)
PADA INDUSTRI PENGOLAHAN KERIPIK NENAS
DI DESA KUALU NENAS**

TUGAS AKHIR

ILHAM PRATAMA ZULFI

11652100009

Telah diperiksa dan disetujui sebagai laporan Tugas Akhir
di Pekanbaru, pada tanggal Januari 2021

Pembimbing I

Misra Hartati, ST., MT
NIP. 19820527 201503 2 002

Pembimbing II

Nofirza, ST., M.Sc
NIP. 19771123 200701 2 022

Ketua Jurusan

Fitra Lestari Norhiza, ST., M. Eng., Ph.D
NIP. 19850616 201101 1 016



LEMBAR PENGESAHAN

ANALISA BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) PADA INDUSTRI PENGOLAHAN KERIPIK NENAS DI DESA KUALU NENAS

TUGAS AKHIR

oleh:

ILHAM PRATAMA ZULFI

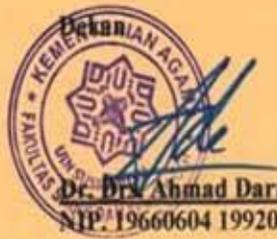
11652100009

Telah dipertahankan di depan sidang dewan penguji
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik
Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
di Pekanbaru, pada tanggal 14 Januari 2021

Pekanbaru, Januari 2021

Mengesahkan,

Ketua Jurusan



Dr. Drs. Ahmad Darmawi, M.Ag
NIP. 19660604 199203 1 004

Fitra Lestari Norhiza, ST., M.Eng., Ph.D
NIP. 19850616 201101 1 016

DEWAN PENGUJI

Ketua : Muhammad Isnaini Hadiyul Umam, MT
Sekretaris I : Misra Hartati, ST., MT
Sekretaris II : Nofirza, ST., M.Sc
Anggota I : Fitra Lestari Norhiza, ST., M. Eng., Ph.D
Anggota II : Anwardi, ST., MT

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
 - 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.



LEMBAR HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL

Tugas akhir yang tidak diterbitkan ini terdaftar dan tersedia di Perpustakaan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau adalah terbuka untuk umum dengan ketentuan bahwa hak cipta pada penulis. Referensi kepustakaan diperkenankan dicatat, tetapi pengutipan atau ringkasan hanya dapat dilakukan seizin penulis dan harus disertai dengan kebiasaan ilmiah untuk menyebutkan sumbernya.

Penggandaan atau penerbitan sebagian atau seluruh Tugas Akhir ini harus memperoleh izin dari Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Perpustakaan yang meminjamkan Tugas Akhir ini untuk anggotanya diharapkan untuk mengisi nama, tanda peminjaman dan tanggal pinjam.

© Hak cipta dimiliki 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 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.



LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam 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 diacu dalam naskah ini dan disebutkan di dalam daftar pustaka.

Pekanbaru, 19 Januari 2021

Yang membuat pernyataan,

ILHAM PRATAMA ZULFI

NIM. 11652100009

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.



LEMBAR PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”

(Q.S Al-Insyirah ayat: 5-6)

Segala puji dan syukur kupersembahkan bagi sang pengggam langit dan bumi, dengan Rahmaan Rahim yang menghampar melebihi luasnya angkasa raya. Dzat yang menganugerahkan kedamaian bagi jiwa-jiwa yang senantiasa merindu akan kemaha besarannya

Lantunan sholawat beriring salam penggugah hati dan jiwa, menjadi persembahan penuh kemenduan pada sang revolusioner Islam, pembangun peradaban manusia yang beradab Muhammad Shallallahu 'Alaihi Wasallam.

Tetes peluh yang membasahi asa, ketakutan yang memberatkan langkah, tangis keputusasaan yang sulit dibendung, dan kekecewaan yang pernah menghiasi hari-hari kini menjadi tangisan penuh kesyukuran dan kebahagiaan yang tumpah dalam sujud panjang. Alhamdulillah maha besar Allah, sembah sujud sedalam qalbu hamba haturkanatas karunia dan rizki yang melimpah, kebutuhan yang tercukupi, dan kehidupan yang layak.

Ku persembahkan.....

Kepada kedua orang tuaku, Ayahku yang bernama Sanin dan Ibuku yang bernama Fatmawati yang selalu ada untukku berbagi, mendengar segala keluh kesahku serta selalu mendoakan anakmu ini dalam meraih impian dan cita-cita serta mendapat RidhoNya...

Pekanbaru, Januari 2020

UIN SUSKA RIAU

Ilham Pratama Zulfi

- 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.



ABSTRAK

Provinsi Riau merupakan penghasil buah nenas di pulau Sumatera dengan produksi mencapai 74.389 ton. Salah satu daerah sebagai penghasil nenas terbesar di Provinsi Riau yakni Kabupaten Kampar sebanyak 8482 ton terletak di Kecamatan Tambang, Desa Kualu Nenas. Potensi buah nenas di daerah tersebut dimanfaatkan *Home industry* keripik Nenas dan Nangka Sampurna untuk mengolah buah nenas menjadi produk olahan keripik nenas. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana rancangan model bisnis yang tepat untuk *Home Industry* ini dalam mengembangkan usahanya menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* dan selanjutnya di evaluasi dengan analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Home Industry* ini sudah memenuhi atau memenuhi sembilan elemen *Business Model Canvas*, tetapi masih belum maksimal dalam menalankannya dan masih perlu memperbaiki model bisnisnya.

Kata kunci : Model bisnis kanvas, *Business Model Canvas*, Analisis SWOT

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.



ABSTACT

Riau Province is a pineapple producer on the island of Sumatra with a production of 74,389 tons. One of the areas as the largest pineapple producer in Riau Province, namely Kampar Regency with a total of 8482 tons is located in Tambang District, Kualu Nenas Village. The potential of pineapples in the area is utilized by the Pineapple and Nangka Sampurna Home industry to process pineapples into pineapple chips processed products. This research was conducted to find out how to design the right business model for the Home Industry in developing its business using the Business Model Canvas approach and then evaluating it with a SWOT analysis. The results of this study indicate that the Home Industry has met or fulfilled the nine elements of the Business Model Canvas, but it is still not maximal in running it and still needs to improve its business model.

Keyword : Model bisnis kanvas, *Business Model Canvas*, Analisis SWOT

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.



KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah *Subhanahuwata'ala* atas segala rahmat, karunia serta hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir dengan judul “**Analisa Business Model Canvas (BMC) Pada Industri Pengolahan Keripik Nenas di Desa Kualu Nenas**” sesuai dengan waktu yang ditetapkan. Shalawat dan salam semoga terlimpah kepada Nabi Muhammad S.A.W.

Laporan ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana akademik di Jurusan Teknik Industri, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Banyak sekali yang telah penulis peroleh berupa ilmu pengetahuan dan pengalaman selama menempuh pendidikan di Jurusan Teknik Industri. Penulis menyadari bahwa laporan Tugas Akhir ini masih terdapat kekurangan dan ketidaksempurnaan, semoga laporan Tugas Akhir ini dapat berguna bagi semua pihak yang memerlukan.

Selanjutnya dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Teristimewa Kedua Orang tua penulis, yakni Ayahanda Fahmi, SH dan Ibunda Yuzalinda, SE dan juga kepada saudari Afiana Nabilla Zulfa yang telah mendo'akan dan memberikan dukungan, serta motivasi agar penulis dapat sukses dalam menyelesaikan laporan ini dengan baik dan benar.
2. Bapak Prof. DR. Suyitno, M. Ag selaku Pelaksana Tugas Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Bapak DR. Ahmad Darmawi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim 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.

© k c i p t a m i l i n g U N S u s k a R i a u 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.

4. Bapak Fitra Lestari Norhiza, ST, M.Eng, Ph.D selaku Ketua Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, dan sekaligus Penasehat Akademik.
5. Ibu Zarnelly, S.kom, M.S selaku Sekretaris Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
6. Bapak Muhammad Isnaini Hadiyul Umam, M.T sebagai Koordinator Tugas Akhir Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
7. Ibu Misra Hartati, ST, MT selaku dosen pembimbing I Tugas Akhir yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membimbing dan memberikan petunjuk yang sangat berguna saat penulis menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.
8. Ibu Nofirza, ST, M.Sc selaku dosen pembimbing II Tugas Akhir yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membimbing dan memberikan petunjuk yang sangat berguna saat penulis menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.
9. Bapak Fitra Lestari Norhiza, ST. M. Eng, Ph.D dan Bapak Anwardi, ST, MT selaku dosen penguji yang telah yang telah banyak membantu serta menyumbangkan ide –idenya guna untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
10. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, yang telah banyak memberikan masukan dan meluangkan waktu untuk berkonsultasi guna menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.
11. Keluarga besar Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yaitu ASIXTEEN terkhusus UY. Serta Teman angkatan Teknik industri (Woyo – Woyo ‘16) yang memberikan bantuan serta dorongan semangat dan motivasi kepada penulis untuk dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.
12. Terima kasih kepada sahabat seperjuangan Muhammad Haikal, Teguh Nugraha, Muhammad Rezki Ramadhan, Nia Delisma, Allisya Deta, Ninda Friska, Muhammad Rasyid Faishal, Billy Hermawan, Ramadhini Lendra dan Reza Prakasa yang menemani dikala susah.



Penulis menyadari dalam penulisan Tugas Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan serta kesalahan, untuk itu dengan segala kerendahan hati, penulis menerima segala saran serta kritik yang bersifat membangun, agar lebih baik dimasa yang akan datang.

Harapan penulis, semoga Tugas Akhir ini dapat berguna bagi penulis sendiri khususnya serta memberikan hikmah dan ide bagi pembaca pada umumnya. Aamiin.

Wassalamu'alaikum wr.wb

Pekanbaru, Desember 2020

Penulis

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



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL.....	iv
LEMBAR PERNYATAAN	v
LEMBAR PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Batasan Masalah	4
1.6 Posisi Peneliti	4
1.7 Sistematika Penulisan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Nanas	8
2.2 <i>Business Model Canvas</i> (BMC).....	8
2.3 Analisis SWOT	13

- 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.



BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 © Pendahuluan 17

3.1.1 Survei Pendahuluan..... 17

3.1.2 Studi Literatur 17

3.2 Studi Pustaka 17

3.3 Pengumpulan dan Pengolahan Data 17

3.3.1 Pengumpulan Data 17

3.3.2 Analisis Model Bisnis (*Business Model Canvas*) 18

3.4 Analisa 19

3.4.1 Analisa Evaluasi Model Bisnis dengan SWOT 19

3.5 Penutup 19

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data 20

4.1.1 Gambaran Umum..... 20

4.1.2 UD. Sampurna 21

4.1.3 UD. Usaha Baru Ibu..... 21

4.1.4 UD. Sinar Hidayah..... 22

4.1.5 UD. Restu 22

4.2 Pengolahan Data 23

4.2.1 Analisa Model Bisnis UD. Sampurna 23

4.2.2 Analisa Model Bisnis UD. Usaha Baru Ibu..... 31

4.2.3 Analisa Model Bisnis UD. Sinar Hidayah..... 38

4.2.4 Analisa Model Bisnis UD. Restu 44

BAB V ANALISA

5.1 Analisa Evaluasi Model Bisnis dengan (SWOT) 50

5.1.1 Analisa SWOT UD. Sampurna..... 50

5.1.2 Analisa SWOT UD. Usaha Baru Ibu 56

5.1.3 Analisa SWOT UD. Sinar Hidayah 62

5.1.4 Analisa SWOT UD. Restu..... 68

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.



BAB VI PENUTUP

6.1	Kesimpulan	74
6.2	Saran	74

DAFTAR PUSTAKA

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.





DAFTAR GAMBAR

Gambar

Halaman

1.1	Produksi Nenas di Provinsi Riau Tahun 2015	1
1.2	Penjualan Keripik Nenas di Toko Sampurna Tahun 2019	2
2.1	Komponen Bisnis pada Model Bisnis Kanvas	13
3.1	Metodologi Penelitian	16
4.1	Produksi Nanas di Provinsi Riau Tahun 2015	20
4.2	UD. Sampurna	21
4.3	UD. Usaha Baru Ibu	22
4.4	UD. Sinar Hidayah	22
4.5	UD. Restu	23

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.



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Daftar Posisi Penelitian.....	5
4.1 Daftar Harga Produk yang dijual UD. Sampurna.....	25
4.2 Analisa Model Bisnis Canvas UD. Sampurna	29
4.3 Daftar Harga Produk yang dijual UD. Usaha Baru Ibu	32
4.4 Analisa Model Bisnis Canvas UD. Usaha Baru Ibu.....	36
4.5 Daftar Harga Produk yang dijual UD. Sinar Hidayah	39
4.6 Analisa Model Bisnis Canvas UD. Sinar Hidayah.....	43
4.7 Daftar Harga Produk yang dijual UD. Restu	46
4.8 Analisa Model Bisnis Canvas UD. Restu	49
5.1 Analisa SWOT UD. Sampurna	54
5.2 Analisa SWOT UD. Usaha Baru Ibu.....	60
5.3 Analisa SWOT UD. Sinar Hidayah.....	66
5.4 Analisa SWOT UD. Restu	72

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.



DAFTAR LAMPIRAN

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

LAMPIRAN

A. Dokumentasi.....

B. Daftar Riwayat Hidup

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.



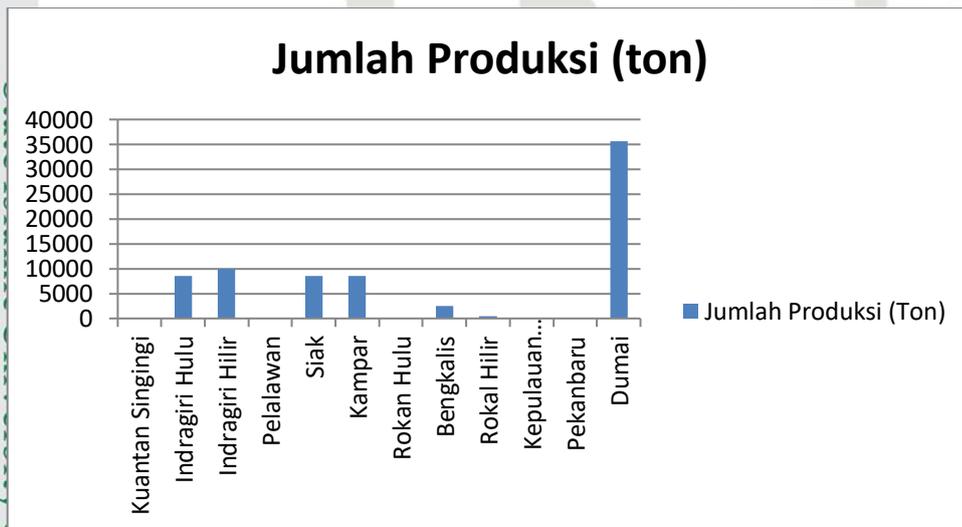


BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berkembangnya pengetahuan dan teknologi saat ini, pemerintah mendorong anak muda agar berani untuk memulai berwirausaha. Berwirausaha selain membantu perekonomian keluarga, juga dapat membantu pertumbuhan perekonomian di Indonesia yakni salah satunya dengan membuka lapangan kerja. Data Kemenkop UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) dan UB (Usaha Besar) menunjukkan pada tahun 2017 UMKM berjumlah sebesar 62.922.617 dan pada tahun 2018 UMKM mengalami perkembangan menjadi 64.194.057. Dengan semakin banyaknya UMKM yang ada, maka semakin banyak pula pesaing, Untuk dapat bersaing dengan pesaing lainnya suatu usaha harus mempunyai produk atau jasa yang mempunyai nilai (*value*) bagi konsumen dengan begitu konsumen atau pasar pun akan loyal terhadap produk yang berkualitas, sampai ada produk pesaing yang mempunyai nilai melebihi produk yang sudah ada.

Provinsi Riau merupakan penghasil buah nenas di pulau Sumatra dengan produksi mencapai 74.389 ton dalam satu tahun yang bersumber dari lima kabupaten yakni Dumai, Indragiri Hulu, Indragiri Hilir, Siak dan Kampar. Berikut datanya dapat dilihat pada grafik di bawah.



Gambar 1.1 Produksi Nenas Provinsi Riau Tahun 2015
(Sumber: Dinas Pertanian Provinsi Riau, 2015)

- 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.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

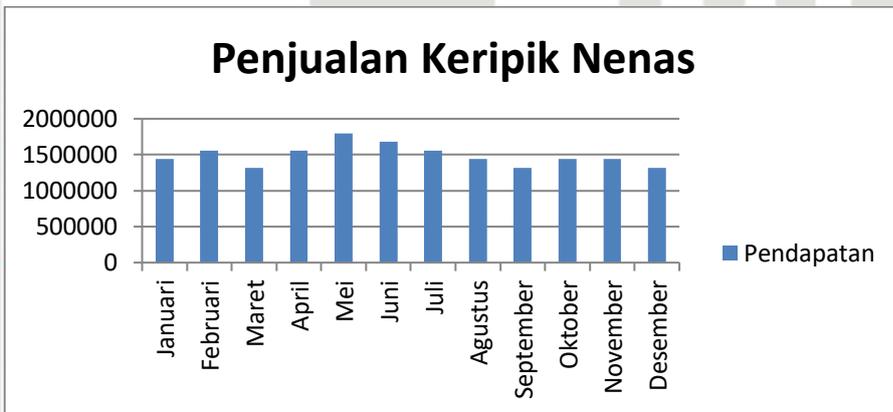
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang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

Dari grafik di atas dapat dilihat bahwa Kabupaten Kampar merupakan salah satu kabupaten atau kota yang cukup banyak memproduksi nenas yakni sebesar 848 ton. Salah satu daerah penghasil nenas tersebut terletak di Kecamatan Tambang.

Potensi buah nenas yang ada di Kecamatan Tambang belum termanfaatkan dengan maksimal. Kurangnya inovasi serta pengetahuan teknologi para petani membuat petani kurang mendapatkan keuntungan dari potensi yang ada karena petani biasanya menjual nenas dalam bentuk buah segar sehingga menjadi peluang bagi industri pengolahan nenas untuk memanfaatkan potensi yang ada pada daerah tersebut.

Home Industry Keripik Nenas dan Nangka Sampurna merupakan salah satu unit usaha yang bergerak dibidang pengolahan buah nenas menjadi produk olahan yakni keripik nenas. Usaha ini bergerak dari permasalahan petani nenas yang terletak di Kecamatan Tambang yaitu kurangnya nilai jual dari buah nenas sehingga muncul ide untuk mengolah nenas menjadi berbagai produk salah satunya adalah keripik nenas.

Permasalahan yang terjadi pada usaha ini ialah penjualan sering tidak stabil mengalami fluktuasi karena tidak tercapainya target penjualan dalam tiap bulannya disebabkan karena banyaknya pesaing didaerah sekitar dan kurangnya minat konsumen akan produk tersebut sehingga membuat penghasilan dari usaha ini tidak menentu. Berikut grafik penjualan keripik nenas terakhir pada *Home Industry* Sampurna.



Gambar 1.2 Penjualan Keripik Nenas Toko Sampurna Tahun 2019
(Sumber: UD. Sampurna, 2019)



Berdasarkan permasalahan di atas sehingga perlu menganalisa dan mengevaluasi model bisnis dari usaha tersebut guna mengetahui gambaran bisnisnya dan dapat melihat peluang bisnis agar dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan, meningkatkan aliran pendapatan, dan menyampaikan *value* perusahaan kepada konsumen dengan lebih baik.

Keunggulan bersaing dapat terpenuhi jika pelanggan memperoleh perbedaan yang konsisten dalam atribut yang terpenting dari produk yang dihasilkan dibandingkan pesaingnya dimana perbedaan tersebut merupakan dampak langsung dari kesenjangan atau kemampuan antara produsen satu dengan pesaingnya (Jap 1999 dikutip oleh Ernawati 2016)

Menurut Osterwalder dan Pigneur dikutip oleh Hartatik 2017, Model bisnis menggambarkan pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan dan menangkap nilai *business model generation* untuk mampu memberikan respon yang cepat terhadap keinginan pelanggan dengan memberikan nilai-nilai terbaik yang ada dalam perusahaan. Salah satu cara yang digunakan untuk menganalisis model bisnis ialah *Business Model Canvas* yang ditemukan oleh Osterwalder dan Pigneur di tahun 2010. *Business Model Canvas* lebih mudah dipahami untuk diaplikasikan serta merupakan alat analisa yang paling populer dan terbaru sehingga lebih cocok menganalisa industri, karena memiliki komponen yang lebih lengkap dibandingkan alat analisa yang lainnya (Kristiani, 2015).

Berdasarkan uraian di atas maka perlu dibahas tentang model bagaimana model bisnis pada *Home Industry* Keripik Nenas dan Nangka Sampurna.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka dapat dirumuskan masalah pada pengolahan nenas sebagai berikut:

1. Bagaimana mengetahui potensi produk olahan nenas dengan menggunakan *Business Model Canvas*?
2. Strategi apa yang dapat diterapkan pada perusahaan pengolahan nenas dengan pendekatan *Business Model Canvas*?

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



1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka dapat dideskripsikan tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui potensi produk olahan nenas dengan menggunakan *Business Model Canvas* dengan *Software Canvanizer*.
2. Untuk memberikan strategi yang dapat diterapkan pada perusahaan pengolahan nenas dengan pendekatan *Business Model Canvas*.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Peneliti
 - Untuk mengaplikasikan teori-teori yang didapatkan dari bangku kuliah serta dapat meningkatkan wawasan terutama mengenai model bisnis.
2. Bagi Perusahaan
 - Perusahaan dapat menjadikan penelitian ini sebagai dasar untuk mengambil keputusan pemecahan masalah terutama dari model bisnis produk olahan nenas dan strategi pemasaran yang tepat.

1.5 Batasan Masalah

Agar penelitian tidak terlalu luas serta dapat memudahkan dalam penyelesaian masalah maka penelitian ini dibatasi oleh beberapa batasan seperti:

1. Penelitian dilakukan sampai dengan *retailer*.
2. Produk yang diteliti adalah keripik nenas.

1.6 Posisi Peneliti

Agar tidak terjadi penyalinan dan plagiasi maka peneliti melampirkan penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan analisis model bisnis.

Adapun posisi penelitian tugas akhir ini dapat dilihat pada tabel 1.2 berikut.

© Hak Cipta Ditamnik 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 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.



Tabel 1.1 Daftar Posisi Penelitian

No.	Peneliti	Judul Penelitian	Permasalahan / Tujuan
1. Hak cipta milik UIN Suska Riau	Fanji Wijaya dan Mokh. Adib Sultan, 2019	Formulasi Perancangan Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis SWOT dan <i>Business Model Canvas</i>	Untuk mengetahui <i>Business Model Canvas</i> dari <i>Distro Blackjack</i> , untuk mengevaluasi <i>Distro Blackjack</i> dengan menganalisis <i>Strenghts, Weakness, Opportunitites</i> dan <i>Threats</i> serta untuk mengetahui strategi usaha yang tepat dalam mengembangkan usaha <i>Distro Blackjack</i> di Indonesia
2. State Islamic University of Sultan Syarif Kasim	Riza Kurniasari dan Dwi Kartikasari, 2018	Penerapan Model Bisnis Kanvas Terhadap Bisnis Jasa Angkut Penumpang Pada PT. Internasional Golden Shipping	Seiring dengan berjalannya waktu, banyak bisnis jasa angkut yang berunculan sehingga persaingan bisnis ini semakin ketat. Untuk memenangkan persaingan, dibutuhkan suatu keunikan yang unggul untuk melakukan inovasi dengan mengerti keinginan dan kebutuhan konsumennya. Untuk itu perlu mengetahui bagaimana penerapan model bisnis kanvas pada PT. Internasional Golden Shipping.
3. State Islamic University of Sultan Syarif Kasim	Rifki Dwiman Hudiya dan Deden Syarif Hidayatullah, 2018	Formulasi Pernacangan Model Bisnis Sebagai Bentuk Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Pendekatan <i>Business Model Canvas</i> (Studi Kasus pada UKM Collins Indonesia)	Untuk mengetahui bagaimana rancangan model bisnis yang tepat untuk UKM <i>Collins</i> Indonesia dalam mengembangkan usahanya menggunakan pendekatan BMC. Untuk mengevaluasi UKM <i>Collins</i> Indonesia dengan menganalisa <i>Strenght, Weakness, Opportunites</i> dan <i>Threats</i> dari UKM dan mengetahui strategi usaha yang tepat dalam pengembangan usaha tersebut.
4. State Islamic University of Sultan Syarif Kasim	Sir Kalifatullah Ermaya dan Nana Darna, 2019	Strategi Pengembangan Bisnis dengan Pendekatan <i>Business Model Canvas</i> (Studi Kasus: Industri Kecil Kerupuk)	Untuk mengetahui perancang model bisnis Usaha Kerupuk Ibu Neti dengan menggunakan <i>Business Model Cavas</i> (BMC) melalui SWOT dan untuk mendapatkan strategi yang sesuai dalam pengembangan usahanya.

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 satu masa
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Tabel 1.1 Daftar Posisi Penelitian (lanjutan)

No.	Peneliti	Judul Penelitian	Permasalahan / Tujuan
Hak cipta: milik UIN Suska Riau	Digdoyo Oktapriandi, Muhammad Ridwal Andi Purnomo dan Ali Parkhan, 2017	Analisis Pengembangan Model Bisnis pada Industri Animasi Menggunakan <i>Business Model Canvas</i> yang Terbatas Biaya	Untuk mengidentifikasi, menganalisa dan mengembangkan model bisnis pada restoran Yung Ho dengan menggunakan evaluasi <i>Business Model Canvas</i> . Kemudian dilakukan analisis pada setiap elemen yang terdiri dari setiap elemen dengan SWOT. Hasil Analisa tersebut kemudian dikembangkan lebih baik lagi
	Ilham Pratama Zulfi, 2020	Analisa <i>Model Business Canvas</i> pada Industri Pengolahan Keripik Nenas di Desa Kualu Nenas	Permasalahan yang terjadi pada usaha ini ialah penjualan sering tidak stabil mengalami fluktuasi disebabkan karena tidak tercapainya target penjualan dan disebabkan banyaknya pesaing yang ada, sehingga perlu mengevaluasi model bisnis dari usaha tersebut guna mengetahui gambaran bisnisnya serta agar dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan, meningkatkan aliran pendapatan.

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

1.7 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penyusunan laporan ini maka digunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Berisikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, posisi peneliti dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Menguraikan teori-teori pendukung yang digunakan sebagai dasar pemikiran untuk membahas dan mencari permasalahan yang ada dan sebagai pendukung untuk pengumpulan dan pengolahan data.



BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi obyek penelitian yang dilakukan dan kerangka laporan tugas akhir yang menggambarkan bentuk penelitian yang dilakukan serta langkah-langkah yang diambil dalam pemecahan permasalahan

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Pada bab ini, berisikan berbagai data dan informasi yang relevan berkaitan dengan objek kajian penelitian tugas akhir yang akan diolah sehingga akan mendapatkan suatu hasil penelitian.

BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini, berisikan tentang analisa hasil dari pengolahan data yang telah didapat dan kemudian akan dijelaskan maksud dari hasil analisa data tersebut.

BAB VI PENUTUP

Pada bab ini, berisikan tentang kesimpulan dari hasil analisa data dan saran yang akan ditujukan pada tempat penelitian.

© 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 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.



BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Nanas (*Ananas Comosus*)

Buah nanas (*ananas comosus*) banyak mengandung zat gizi antara lain vitamin A, Kalsium, fosfor, magnesium, besi, natrium, kalium, destrosa, sukrosa (gula tebu), serta enzim bromelin (*bromelain*) yang merupakan 95% campuran protease sistein, yang dapat menghidrolisis protein (proteolisis) dan tahan terhadap panas (Silaban dan Rahmanisa, 2016).

2.2 *Business Model Canvas* (BMC)

Menurut Bask et al, 2010 Model bisnis menjadi sangat penting di dalam perusahaan karena model bisnis merupakan suatu *capture* bagaimana bisnis tersebut berlangsung dan merupakan arsitektur atau bangunan dari sebuah bisnis unit yang digunakan untuk melihat gambaran dari bisnis tersebut (Kristiani, 2015). Menurut Rappa (2002) dikutip oleh Wardono (2017) model bisnis merupakan metode yang digunakan perusahaan untuk menghasilkan uang di lingkungan bisnisnya, yang membuat perusahaan dapat bertahan goncangan atau gangguan bisnis.

Business Model Canvas (BMC) merupakan salah satu alat strategi yang digunakan untuk mendeskripsikan sebuah model bisnis dan menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Business Model Generation lebih populer dengan sebutan Business Model Canvas adalah suatu alat untuk membantu pelaku usaha dalam melihat lebih akurat bentuk usaha yang sedang atau akan dijalaninya. Metode BMC mengubah konsep bisnis yang rumit menjadi sederhana yang ditampilkan pada satu lembar kanvas berisi rencana bisnis dengan sembilan elemen kunci yang terintegrasi dengan baik didalamnya mencakup analisis strategi secara internal maupun eksternal perusahaan (Oktapriandi, 2017).

Business Model Canvas (BMC) merupakan salah satu alat yang digunakan untuk menganalisa model bisnis ditemukan oleh Osterwalder dan Pigneur di tahun

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.



2010. BMC merupakan suatu alat analisa yang baik yang dapat digunakan untuk menganalisa karena penggunaan dalam analisa di BMC dapat lebih mudah dipahami dan dipraktekkan serta model analisa BMC merupakan alat analisa yang paling populer dan terbaru dan lebih cocok untuk menganalisa industri karena memiliki komponen yang lebih lengkap dibandingkan alat analisa yang lainnya (Kristiani, 2015).

Osterwalder & Pigneur (2012) mengatakan bahwa model bisnis dapat dijelaskan dengan sangat baik melalui sembilan balok bangun dasar yang memperlihatkan cara berfikir tentang bagaimana cara perusahaan menghasilkan uang yang dinamakan dengan *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* juga membantu perusahaan untuk mengenali apa yang menjadi *value proposition* perusahaan, serta bagaimana membangun dan menjalankan *key activities* dan *key resources* dalam menciptakan *value proposition* dan mendapatkan *revenue streams*, memahami bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan dapat dikomunikasikan dengan baik kepada konsumen hingga sampai ketangan konsumen untuk dikonsumsi (Mahmudi, 2018).

Business model canvas (BMC) memiliki keunggulan dalam analisis model bisnis yaitu mampu menggambarkan secara sederhana dan menyeluruh terhadap kondisi suatu perusahaan saat ini berdasarkan segmen konsumen, *value* yang ditawarkan, jalur penawaran nilai, hubungan dengan pelanggan, aliran pendapatan, aset vital, mitra kerja sama, serta struktur biaya yang dimiliki (Rainaldo dikutip oleh Herawati 2019).

Model bisnis ini dibuat dengan pendekatan Canvas sehingga disajikan dalam bentuk visual. Model bisnis canvas ini memiliki 9 elemen (komponen) yang saling berkaitan, yaitu (Darmawan, dkk 2017):

1. *Customer Segment*

Segmen pelanggan adalah pihak yang menggunakan jasa/produk dari organisasi dan mereka yang berkontribusi dalam memberikan penghasilan bagi organisasi. Umumnya, pelanggan adalah pihak yang membayar langsung atas jasa/barang yang dibelinya. Namun demikian, pelanggan tidak selalu merupakan pihak yang harus membayar langsung kepada organisasi,

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.



namun tanpa kehadirannya maka tidak akan terjadi aliran dana masuk.

Menurut Kotler (1999) dikutip oleh Djuwendah (2019) terdapat lima jenis pasar pelanggan, yaitu pasar konsumen (*Business to Consumer*), pasar industri, pasar penjual kembali (*Business to Busines*), pasar pemerintah dan pasar internasional.

2. *Value Proposition*

Value proposition merupakan satu keunikan yang menentukan mengapa produk atau jasa tersebut pantas dipilih oleh pelanggan. *Value proposition* ini memberi tawaran untuk memecahkan masalah pelanggan atau semaksimal mungkin memenuhi keinginan pelanggan. Keunikan yang ditawarkan ini haruslah sesuatu yang menonjol berbeda dibanding dengan pesaing, namun juga harus sesuatu yang didambakan oleh customer segment yang sudah ditentukan.

3. *Channel*

Channels adalah saluran yang digunakan perusahaan untuk mendistribusikan produknya kepada konsumen. Terdapat 2 tipe saluran pemasaran yaitu penjualan langsung (*direct selling*) kepada konsumen yang datang ke pabrik dan saluran tidak langsung (*indirect selling*) yaitu menitipkan pada toko (Djuwendah dan Mujaddid, 2019). *Channel* merupakan elemen yang menyatakan bagaimana organisasi berkomunikasi dengan pelanggan segmennya dan menyampaikan *value proposition*-nya. Komunikasi, distribusi, dan saluran penjualan adalah faktor-faktor yang memungkinkan perusahaan berinteraksi dengan pelanggannya. *Channel* menggambarkan interaksi dengan pelanggan dan berperan penting dalam proses yang dialami oleh pelanggan. Fungsi saluran adalah meningkatkan kesadaran pelanggan dengan produk dan jasa perusahaan (*awareness*), membantu pelanggan mengevaluasi proposisi nilai perusahaan (*evaluation*), memungkinkan pelanggan membeli produk dan jasa yang spesifik (*purchase*); memberikan proposisi nilai kepada pelanggan (*delivery*) dan memberikan dukungan purna jual kepada pelanggan (*aftersales*).

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.



4. *Customer Relationship*

© Pembinaan hubungan dengan pelanggan bertujuan untuk mendapatkan pelanggan baru (akuisisi), mempertahankan pelanggan lama (*retention*), dan menawarkan produk atau jasa lama dan baru pada pelanggan lama. Berikut beberapa kategori hubungan pelanggan

- a. Bantuan personal didasarkan pada interaksi antar manusia. Pelanggan dapat berkomunikasi dengan petugas pelayanan pelanggan untuk mendapatkan bantuan selama proses penjualan atau setelah pembelian selesai. Komunikasi ini dapat dilakukan di titik penjualan, melalui call center, e-mail, atau saluran lainnya
- b. Bantuan personal yang khusus yaitu perusahaan menugaskan petugas pelayanan pelanggan yang khusus diperuntukkan bagi klien individu. Jenis hubungan ini paling dalam dan paling intim, dan biasanya dikembangkan dalam jangka panjang.
- c. Swalayan yaitu perusahaan tidak melakukan hubungan langsung dengan pelanggan, tetapi menyediakan semua sarana yang diperlukan pelanggan agar dapat membantu dirinya sendiri
- d. Layanan otomatis merupakan campuran bentuk layanan mandiri yang lebih canggih dengan proses otomatis
- e. Komunitas dimanfaatkan perusahaan untuk lebih terlibat dengan pelanggan atau prospek dan dapat memfasilitasi hubungan antar anggota komunitas
- f. Kokreasi merupakan hubungan dimana perusahaan menciptakan nilai bersama pelanggan.

5. *Revenue Stream*

Revenue stream atau aliran dana masuk menggambarkan bagaimana organisasi memperoleh uang dari setiap customer segment. Aliran dana inilah yang membuat organisasi tetap hidup.

6. *Key Resource* (Sumber Daya Utama)

Key resource menggambarkan aset-aset terpenting yang menentukan keberhasilan pengoperasian model bisnis. Aset-aset berharga inilah 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



memungkinkan organisasi mewujudkan value proposition yang dijanjikannya kepada pelanggan, dengan baik. Sumber daya kunci ini dapat berupa sumber daya fisik, uang, aset intelektual, dan sumber daya manusia. Sumber Daya Utama menggambarkan aset-aset terpenting yang diperlukan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi. Menurut Osterwalder & Pigneur (2012), sumber daya ini memungkinkan perusahaan menciptakan dan menawarkan value proposition, menjangkau pasar, mempertahankan hubungan dengan customer segments, dan memperoleh pendapatan. Terdapat empat Sumber Daya Utama perusahaan diantaranya:

- a. Sumber daya fisik yaitu bangunan dan fasilitas pabrik serta mesin produksi, peralatan, dan jaringan distribusi.
- b. Sumber Daya Manusia (*Human*).
- c. Sumber daya finansial berupa modal awal dan modal operasional.
- d. Sumber daya kunci intelektual meliputi merek, pengetahuan, paten dan hak cipta, *partnerships*, dan *database* konsumen (toko oleh-oleh) yang merupakan komponen yang penting dalam membuat model bisnis yang kuat.

7. *Key Activity*

Key activities adalah kegiatan utama yang menentukan keberhasilan suatu model bisnis. Seperti juga halnya dengan key resource, key activity berperan penting dalam mewujudkan value proposition. *Key activities* merupakan kegiatan kegiatan utama yang dilakukan organisasi atau perusahaan agar menghasilkan nilai tambah dengan baik.

8. *Key Partnership*

Key partnership merupakan mitra kerja sama pengoperasian organisasi. Organisasi membutuhkan kemitraan ini untuk berbagai motif yang umumnya adalah: penghematan karena tidak tercapainya ekonomi skala, mengurangi risiko, memperoleh sumber daya atau pembelajaran. Ada empat jenis kemitraan utama:

- a Strategi aliansi antara non-pesaing
- b Strategi kemitraan antara 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.

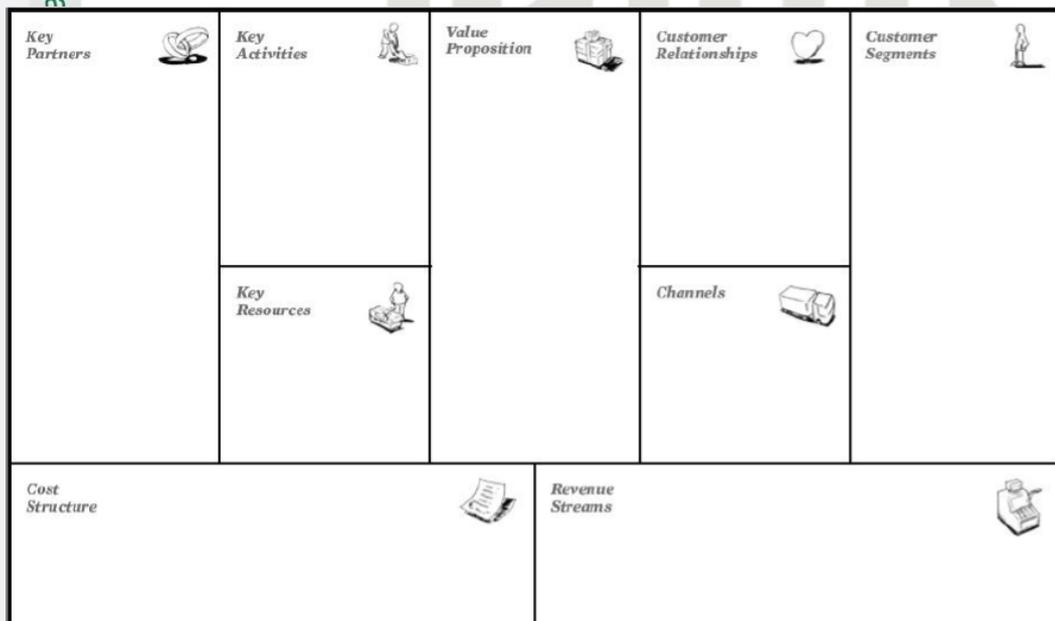


- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
 - b. Pengutipan 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.

- c. Usaha Bersama: usaha untuk mengembangkan bisnis baru
- d. Hubungan pembeli-pemasok untuk menjamin pasokan yang dapat diandalkan

9. *Cost Structure*

Struktur biaya menggambarkan semua biaya yang muncul akibat dioperasikannya model bisnis ini. Semua upaya untuk mewujudkan value propositions melalui channel yang tepat *key resources* dan *key activities* yang handal, semuanya membutuhkan biaya. Struktur biaya dipengaruhi oleh strategi perusahaan yang dipilih, apakah mengutamakan biaya rendah atau mengutamakan manfaat istimewa. Selain struktur biaya juga dipengaruhi oleh besarnya biaya tetap, biaya variabel, ekonomi skala dan ekonomi cakupan



Gambar 2.1 Komponen Bisnis pada Model Bisnis Kanvas
(Sumber: Osterwalder *et al*, 2010 dikutip oleh Herawati dkk, 2019)

2.3 Analisis SWOT

Menurut Fathurahman dikutip oleh Oktapriandi 2017, Analisis SWOT merupakan sebuah metode yang membandingkan antara kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dapat membantu untuk memformulasikan strategi.



Kemudian hasil analisis SWOT digunakan sebagai input untuk merancang model bisnis perbaikan dan prototype business model canvas masa depan. Selanjutnya dengan mempertimbangkan business model canvas yang terbentuk dilakukan studi pengembangan untuk memprediksi seberapa menguntungkan bisnis ini untuk dijalankan.

Menurut Rangkuti (2016) analisis SWOT adalah identifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategis dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (strategic planner) harus menganalisis faktor - faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini (Oktapriandi, 2017).

Analisis SWOT menurut Kotler (2009:90) diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang dikenal luas. Sedangkan menurut Ferrel dan Harline (2005), fungsi dari Analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi penpasukan yang diinginkan (Kusmiarti, 2020).

Menurut Sondang P. Siagian dikutip oleh Kusmiarti (2020) merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat telah diketahui pula secara luas bahwa “SWOT merupakan akronim untuk kata- kata *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunities* (peluang) dan *threat* (ancaman). Ada pembagian faktor-faktor strategis dalam analisis SWOT yaitu:

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.



1. Faktor berupa kekuatan: Yang dimaksud dengan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah: antara lain kompetisi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.
2. Faktor kelemahan: Yang dimaksud dengan kelemahan ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan, dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.
3. Faktor peluang: definisi peluang secara sederhana peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.
4. Faktor ancaman: Pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang yaitu faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis jika jika tidak diatasi ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

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.



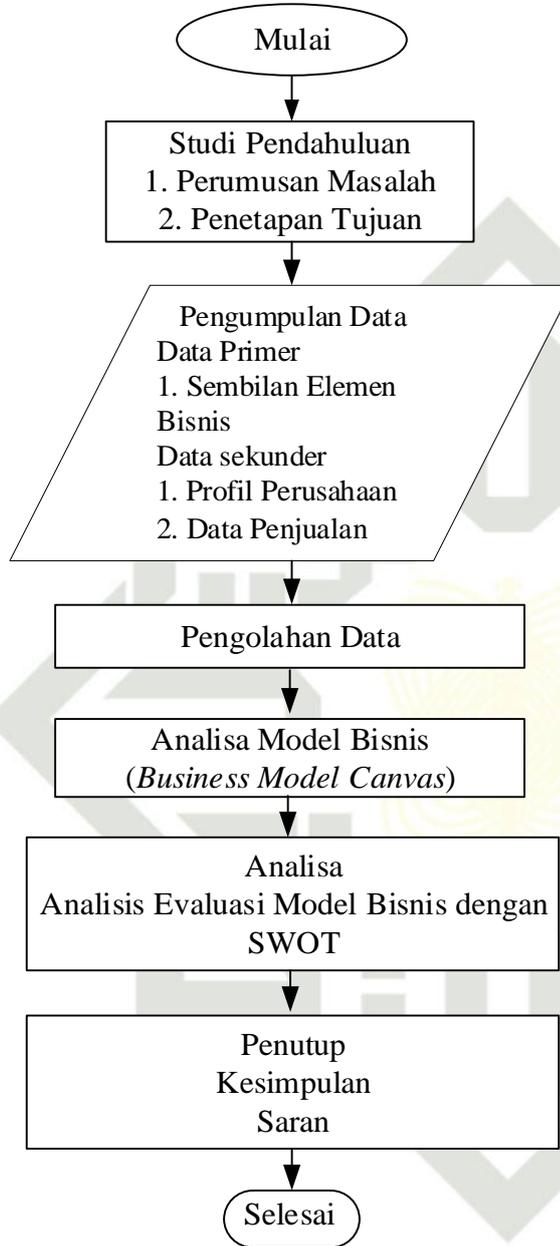
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini akan diuraikan tahap-tahap penelitian yang akan dilakukan.

Adapun tahap-tahap penelitian dapat dilihat pada Gambar 3.1.



Gambar 3.1 Metodologi Penelitian



3.1 Studi Pendahuluan

Studi pendahuluan dilakukan untuk memperoleh gambaran model bisnis yang ada di perusahaan dan mendapatkan kendala yang dihadapi perusahaan.

3.1.1 Perumusan Masalah

Penentuan perumusan masalah bertujuan untuk memperjelas masalah yang akan diteliti. Rumusan masalah merupakan suatu pertanyaan yang akan dicari jawabannya melalui pengumpulan dan pengolahan data. Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah, Bagaimana meningkatkan potensi produk olahan nenas dengan menggunakan model bisnis kanvas? Serta solusi apa yang dapat diterapkan pada perusahaan pengolahan nenas dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC)?.

3.1.2 Penetapan Tujuan

Penetapan tujuan berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan sebelumnya. Tujuan ini merupakan kesimpulan yang didapat dari pengolahan data dan analisis yang dilakukan.

3.2 Studi Pustaka

Studi pustaka dilakukan berdasarkan data yang diperoleh dari subjek penelitian dan studi literatur. Studi pustaka digunakan untuk memperjelas teori-teori yang berhubungan dengan penelitian. Yaitu *Business Model Canvas*.

3.3 Pengumpulan dan Pengolahan Data

Adapun pengumpulan dan pengolahan data yang akan dilakukan adalah seperti dibawah ini.

3.3.1 Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara dengan kelengkapan kuesioner . Dalam penelitian ini data yang akan dikumpulkan terdiri dari dua bagian yaitu:

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh dari lapangan berupa karya riset asli atau data mentah tanpa interpretasi atau pernyataan yang mewakili suatu opini

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.



resmi. Data yang dikumpulkan dengan wawancara dengan beberapa narasumber yang terkait yakni empat pemilik usaha pengolah nenas di Kecamatan Tambang, seperti data untuk Sembilan elemen blok bangunan model bisnis.

2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah berupa data atau dokumen-dokumen atau literatur-literatur dari berbagai sumber seperti Profil Perusahaan, Data Penjualan, Data Kemenkop dan Dinas Pertanian Provinsi Riau. Pengumpulan data sekunder dilakukan dengan mengambil atau menggunakannya sebagian atau seluruhnya dari sekumpulan data yang telah dicatat atau dilaporkan.

3.3.2 Analisis Model Bisnis (*Business Model Canvas*)

Analisa *Business Model Canvas* (BMC) berguna untuk mempermudah pengurus bisnis *Home Industry* Pengolahan nenas dalam memahami model bisnis yang sedang dijalankannya serta dapat memahami pendapat konsumen mengenai produk Keripik Nenas. Pada bagian ini akan dijelaskan hasil dari analisa model bisnis dan membuat model bisnis yang sesuai dengan perusahaan dengan menggunakan sembilan komponen elemen yang didapat dengan mengambil data wawancara dari objek penelitian. Adapun sembilan komponen elemen yang akan dianalisa adalah sebagai berikut

1. *Customer Segment*: yakni menggambarkan bagaimana segmentasi pasar yang ada di setiap *home industry* pengolahan nenas.
2. *Value Proposition*: merupakan proposisi nilai tambah yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumen, hal yang menjadi alasan pelanggan memilih *home industry* tersebut dibanding yang lain.
3. *Channels*: yakni menggambarkan saluran yang digunakan perusahaan untuk mendistribusikan produknya kepada konsumen.
4. *Customer Relationships*: yakni menggambarkan hubungan yang dibangun oleh tiap *home industry* pengolahan nenas dengan segmen pelanggan yang dipilih (*customer*).
5. *Revenue Streams*: yakni arus pendapatan yang dihasilkan perusahaan dari masing-masing segmen pelanggan.

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



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.

6. *Key Resources*: sumber daya utama atau aset-aset penting yang diperlukan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi.
 7. *Key Activities*: aktivitas utama yang harus dijalankan perusahaan agar model bisnis dapat bekerja.
 8. *Key Partnerships*: jaringan pemasok dan mitra yang membuat model bisnis dapat bekerja.
 9. *Cost Structure*: menggambarkan keseluruhan biaya yang digunakan untuk mengoperasikan model bisnis *home industry* pengolahan nenas
- Setelah analisa dilakukan pada sembilan komponen diatas maka dibuatlah model bisnis dari keripik nenas *Home Industry* Sampurna dengan model bisnis kanvas dengan menggunakan *Software Canvanizer*.

3.4 Analisa

Pada bab ini akan dilakukan analisa dari pengolahan data yang telah dilakukan sebelumnya, dapat dirumuskan usulan strategi pemasaran bagi ke empat *home industry* pengolahan nenas. Berikut ini adalah beberapa tahapan analisa yang dilakukan.

3.4.1 Analisis Evaluasi Model Bisnis dengan SWOT

Setelah model bisnis didapatkan kemudian dilakukan Evaluasi Model Bisnis yang telah dibuat dengan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Treath*). Dari analisis SWOT tersebut maka akan didapatkan alternatif strategi untuk pengembangan maupun peningkatan pemasaran produk olahan keripik nenas.

3.5 Penutup

Pada tahap ini dilakukan penarikan kesimpulan berdasarkan hasil pengolahan data dan Analisa yang telah dilakukan guna menjawab dari tujuan penelitian, pada kesimpulan akan dipaparkan hasil dari penelitian. Selanjutnya akan dibagikan saran-saran yang dianggap penting dan untuk tindak lanjut hasil penelitan Tugas Akhir 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 mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

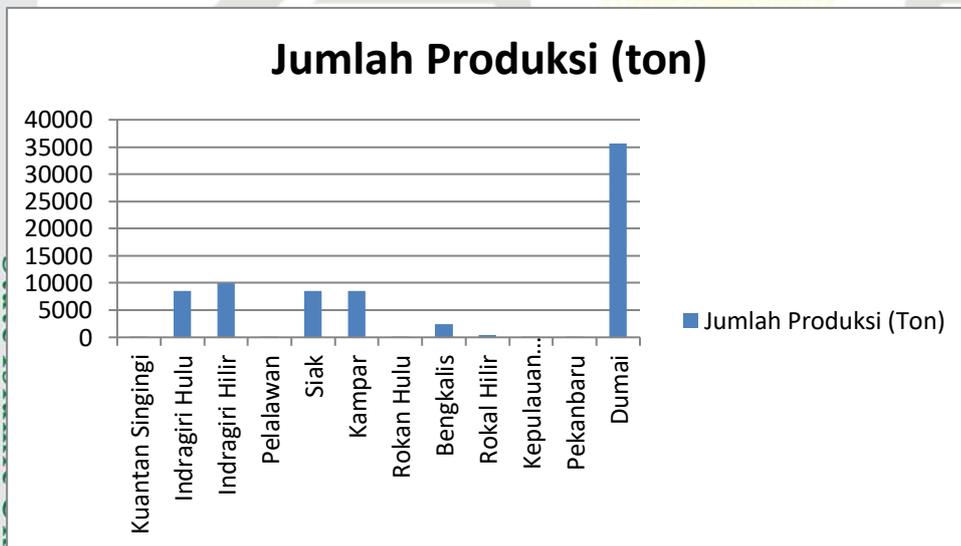
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan adalah data sekunder yaitu berupa data atau dokumen-dokumen atau literatur-literatur dari berbagai sumber seperti Data Kemkop, Dinas Pertanian Provinsi Riau. Kemudian Data Primer yaitu Informasi semilain blok bangunan model bisnis serta data penjualan di perusahaan didapatkan dari hasil observasi langsung ke lokasi objek penelitian dan wawancara dengan pemilik perusahaan.

4.1.1 Gambaran Umum

Provinsi Riau merupakan penghasil buah nanas di pulau Sumatera dengan produksi mencapai 74.389 ton dalam satu tahun. Dumai merupakan kota dengan penghasil nanas terbanyak dalam satu tahun yakni 35687 ton, kemudian Indragiri Hilir memproduksi sebanyak 9982 ton, Indragiri Hulu sebanyak 8511 ton, Siak sebanyak 8507 ton, Kampar sebanyak 8482 ton. Berikut datanya secara spesifik dapat dilihat pada grafik di bawah.



Gambar 4.1 Produksi Nanas Provinsi Riau Tahun 2015
(Sumber: Dinas Pertanian Provinsi Riau, 2015)

Kampar merupakan salah satu kabupaten atau kota yang cukup banyak memproduksi nanas, salah satu daerah penghasil nanas tersebut terletak di Kecamatan Tambang, Desa Kualu Nanas. Adapun *home industry* penghasil nanas

tersebut yakni, UD. Sampurna, UD. Usaha Baru Ibu, UD. Sinar Hidayah dan UD. Restu.

4.1.2 UD. Sampurna

UD. Sampurna merupakan salah satu sentra pengolahan keripik nanas yang berperan dalam produksi nanas yang terletak di Jalan Raya Pekanbaru-Bangkinang km. 25 Desa Kualu Nanas, Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar. Usaha ini berdiri pada tahun 2001 berawal oleh kelompok tani di Kecamatan Tambang dibantu oleh Dinas Pertanian dan Industri, petani memulai mengembangkan produk olahan nanas karena banyaknya produksi buah nanas yang ada sebagai solusi untuk meningkatkan nilai jual dari buah nanas. Usaha ini didirikan dan diolah oleh Bapak Sampurna dibantu dengan Istri dan Anaknya. Bapak Sampurna selaku pemilik UD. Sampurna ini mempunyai visi dan misi bagaimana usaha ini dapat berkembang lebih maju lagi.



Gambar 4.2 UD. Sampurna
(Sumber: Pengumpulan data, 2020)

4.1.3 UD. Usaha Baru Ibu

UD. Usaha Baru Ibu merupakan *home industry* pengolahan keripik nanas yang berperan dalam produksi nanas yang terletak di Jalan Raya Pekanbaru-Bangkinang km. 25 Desa Kualu Nanas, Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar. Usaha ini berdiri pada tahun 2007 oleh Nenek Tiny dengan karyawan sebanyak dua orang.

- 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.

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



Gambar 4.3 UD. Usaha Baru Ibu
(Sumber: Pengumpulan data, 2020)

4.1.4 UD. Sinar Hidayah

UD. Sinar Hidayah merupakan *home industry* pengolahan keripik nanas yang berdiri sejak 2010 oleh Hj Samsinar dibantu oleh anaknya. Usaha ini terletak berada di Jalan Raya Pekanbaru- Bangkinang km. 25 Desa Kualu Nanas, Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar.



Gambar 4.4 UD. Sinar Hidayah
(Sumber: Pengumpulan Data, 2020)

4.1.5 UD. Restu

UD. Restu merupakan *home industry* pengolahan keripik nanas yang dikelola oleh Pak Rudi yang terletak berada di Jalan Raya Pekanbaru- Bangkinang km. 25 Desa Kualu Nanas, Kecamatan Tambang.



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



Gambar4.5 UD. Restu
(Sumber: Pengumpulan Data, 2020)

4.2 Pengolahan Data

Berikut ini adalah hasil pengolahan data berdasarkan pengumpulan yang telah dilakukan sebelumnya

4.2.1 Analisa Model Bisnis UD. Sampurna

Untuk dapat merencanakan dan melakukan strategi bisnis yang akan dilakukan di setiap perusahaan, maka terlebih dahulu kita akan memvisualkan model bisnis yang terjadi saat ini melalui bisnis model canvas yang terdiri dari sembilan elemen, adapun hasil dari pengamatan berdasarkan pendekatan bisnis model canvas adalah:

1. *Customer Segments*

Target penjualan pada UD. Sampurna ini berfokus kepada para pendatang atau wisatawan dari provinsi lain seperti Sumatera Barat untuk dijadikan oleh-oleh khas dari Pekanbaru karena usaha ini terletak di Jalan Lintas Pekanbaru-Bangkinang km. 25 yang banyak dilewati oleh wisatawan. Untuk produk yang ditawarkan oleh usaha ini ialah dapat dikonsumsi oleh umur 6 – 50 tahun dengan semua umur (*all genders*) dengan penghasilan yang terjangkau oleh semua kalangan ekonomi atas hingga ke bawah. Namun pemilik usaha ini mempunyai keinginan agar keripik nanas yang dibuat dapat dinikmati seluruh masyarakat Indonesia.



2. Value Propositions

UD. Sampurna memproduksi nanas dengan konsep *healty food* yaitu nanas tidak menggunakan bahan kimia dalam pengelolaannya sehingga menjadikan keripik ini baik untuk kesehatan. Bahan baku utama produk keripik nanas ini adalah nanas jenis kuin yang memiliki rasa manis, tidak banyak serat pada daging buah cocok dijadikan keripik karena mengandung sedikit air. Pada elemen *customization*, UD. Sampurna memiliki varian ukuran kemasan di antaranya kemasan ukuran <1 ons, 1,5 ons dan ¼ kg. Konsumen dapat memilih ukuran kemasan keripik nanas sesuai dengan kebutuhan yang diharapkan. Kemasan produk didesain sendiri dan pada kemasan tersebut tercantum izin PIRT dari dinas kesehatan, label halal, komposisi serta alamat usaha. Sehingga dengan tercantumnya informasi-informasi tersebut akan memberikan pemahaman dan menjadi nilai penting bagi konsumen.

3. Channels

UD. Sampurna dari awal berdiri hingga saat ini memiliki satu cabang toko atau kios. Dalam menyampaikan produknya kepada konsumen, UD. Sampurna melakukan penawaran melalui (*direct selling*) penjualan secara langsung dengan konsumen dengan mengunjungi toko. Jadi, untuk penjualan produknya sendiri, UD. Sampurna berfokus pada kios atau kedai yang dimilikinya serta toko yang telah bekerja sama dengan usaha ini. Akan tetapi, seiring perkembangan zaman dan teknologi kini UD. Sampurna melakukan penjualan secara *online* yaitu melalui facebook dan website (<https://kios-nanas-keripik-sampurna.business.site/>) sehingga pelanggan dapat langsung memperoleh informasi mengenai lokasi toko, kontak penjual, jadwal penjualan sehingga bisa melakukan pemesanan secara langsung sehingga mempermudah pelanggan menjangkau produk UD. Sampurna.

4. Customer Relationships

Jenis hubungan yang coba dibangun oleh UD. Sampurna dengan pelanggan adalah komunikasi langsung melalui media sosial *Facebook* dan website (namun informasi mengenai toko tidak lengkap). Melalui media sosial ini UD. Sampurna menginformasikan produk-produk yang dijual. Hal ini dapat

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.



- 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.

menjadi strategi usaha ini untuk menarik lebih banyak konsumen untuk berkunjung. Selain itu, UD. Sampurna memberikan pelayanan berupa penyambutan dan bantuan kepada konsumen yang berkunjung ke toko.

5. *Revenue Streams*

Jenis arus pendapatan pada UD. Sampurna adalah jenis pendapatan transaksi yang dihasilkan dari satu kali pembayaran pelanggan. Sumber pendapatan UD. Sampurna diperoleh dari penjualan produk makanan berupa keripik nanas dan Nangka serta buah nanas dan Nangka melalui outlet, penjualan *online* dan *supplier* ke toko lain. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak UD. Sampurna, rata-rata pendapatan yang diperoleh dalam penjualan untuk waktu satu bulan mampu mencapai 3-6 juta rupiah bahkan lebih. Berikut daftar harga beberapa produk yang dijual di UD. Sampurna.

Tabel 4.1 Daftar Harga Produk yang dijual UD. Sampurna

No	Produk	Satuan	Harga
1	Nanas	Per Jarek	9000
2	Nangka	Per kg	35000
3	Keripik Nanas	¼ kg	35000
4	Keripik Nangka	¼ kg	35000

(Sumber: UD. Sampurna 2020)

6. *Key Resources*

Key resources menggambarkan aset-aset terpenting yang diperlukan perusahaan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi. Setiap model bisnis memerlukan sumber daya utama yang memungkinkan perusahaan menciptakan dan menawarkan proposisi nilai, menjangkau pasar, mempertahankan hubungan dengan segmen pelanggan, dan memperoleh pendapatan. Sumber daya utama dapat berbentuk fisik, finansial, intelektual, maupun manusia. Berikut sumber daya yang dimiliki oleh UD. Sampurna :

a. Sumber daya manusia

Dalam perusahaan UD. Sampurna tidak mengajukan kualifikasi khusus dalam perekrutan tenaga kerja, asalkan para pekerja memiliki keinginan yang kuat serta tekun dalam bekerja maka perusahaan akan menerimanya.



Pekerja yang dibutuhkan dalam usaha ini yakni sebagai pengupas buah dan pengepakan, karena untuk penggorengan sendiri dilakukan oleh pemilik (*owner*) usaha ini. Pemilik usaha ini memprioritaskan karyawan yang bekerja ialah masyarakat yang tinggal disekitaran toko.

Sumber daya fisik

Sumber daya fisik yang dimiliki UD. Sampurna antara lain bangunan untuk memproduksi serta melayani pelanggan secara langsung, mesin-mesin produksi, dan kendaraan untuk mengantarkan produk kepada pelanggan serta gadget (*handphone*) untuk berkomunikasi dengan pelanggan. Sumber daya produksi seperti bahan baku dan penunjang dapat diperoleh dari pasar maupun pemasok yang bekerja sama dengan UD. Sampurna.

Sumber daya finansial

Modal merupakan salah satu sumber daya terpenting untuk keberlangsungan suatu usaha. Sumber daya modal yang dimiliki oleh UD. Sampurna berasal dari milik pribadi pemilik.

d. Sumber daya intelektual

Merek UD. Sampurna ini diambil dari nama pemilik toko sendiri yaitu pak Sampurna. UD. Sampurna sudah memiliki label halal pada produknya dimana untuk meyakinkan atau memuaskan konsumen akan jaminan halal serta sudah mendapatkan surat izin PIRT yakni izin yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan akan jaminan produk aman untuk dikonsumsi. Selain itu, pada kemasannya juga terdapat informasi mengenai alamat toko serta nomor *handphone* pemilik usaha ini. UD. Sampurna memiliki varian ukuran kemasan di antaranya kemasan ukuran <1 ons, 1,5 ons dan ¼ kg.

7. Key Activities

Setiap model bisnis membutuhkan sejumlah aktivitas kunci, yaitu tindakan-tindakan terpenting yang harus diambil perusahaan agar dapat beroperasi dengan sukses. Aktivitas kunci UD. Sampurna dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu aktivitas produksi dan aktivitas jasa.

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

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim

a. **Aktivitas produksi**

Aktivitas produksi pada UD. Sampurna dimulai dengan mempersiapkan bahan-bahan yang digunakan untuk memproduksi semua produk yang ada di UD. Sampurna. Karyawan membeli semua keperluan bahan baku dalam lima kali sehari. Nanas Queen merupakan bahan baku utama keripik di perusahaan ini, untuk itu pemilihan nanas yang berkualitas yakni dengan kandungan air yang sedikit sebagai bahan baku utama sangat penting agar cita rasa yang dihasilkan tetap terjaga. Kegiatan memproduksi lakukan setiap hari dengan 2 hingga 5 kali penggorengan. Dimulai dari mengupas dan mengiris nanas, merendam nanas ke dalam kapur sirih, mencuci dan mengeringkan nanas, memasak nanas dan *packaging* nanas.

a. **Aktivitas jasa**

Aktivitas jasa pada UD. Sampurna yaitu melayani setiap pelanggan yang berkunjung maupun *online* (melalui *whatsapp* dan telfon) untuk membeli produk yang dijual. Selain itu, pelayanan jasa juga diberikan untuk mitra yang telah bekerja sama dengan pihak UD. Sampurna, yakni dengan mengantarkan pesanan secara langsung.

8. **Key Partnerships**

Mitra-mitra yang bekerja sama dengan UD. Sampurna yaitu para pemasok bahan baku utama seperti nanas yang berasal dari petani sekitar untuk memudahkan UD. Sampurna memperoleh bahan baku yang dibutuhkan. Selain memproduksi dan menjual langsung keripik yang diolah, UD. Sampurna juga menjadi supplier atau pemasok keripik untuk toko lain yakni sebanyak 4 toko dengan harga yang lebih murah dibanding dengan penjualan di toko. Usaha ini juga menjalin kerjasama kepada toko plastik untuk *packaging* keripiknya.

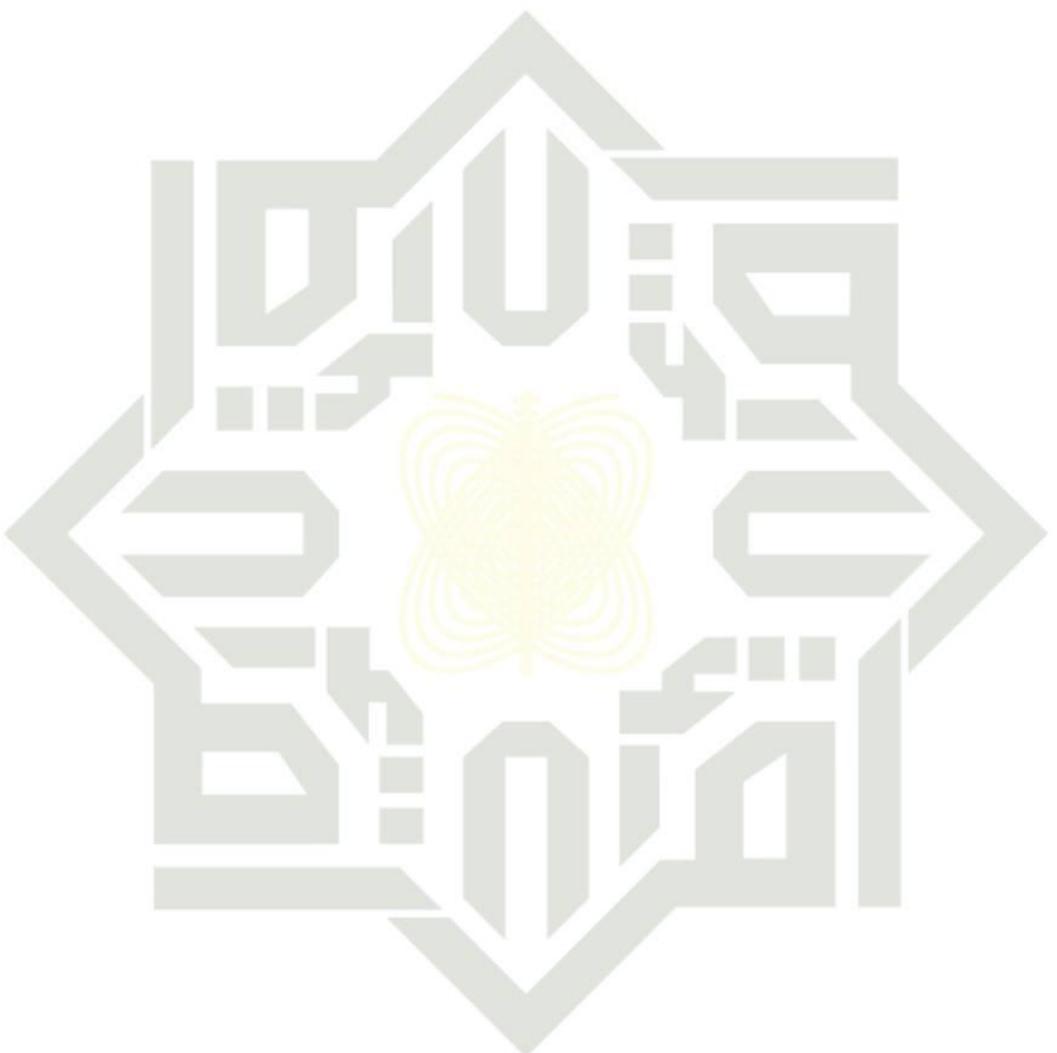
9. **Cost Structures**

Biaya utama yang dikeluarkan dalam usaha UD. Sampurna adalah bahan baku, gaji karyawan, dan aktivitas pemasaran serta biaya sewa bangunan. Bahan baku merupakan biaya tertinggi yang dikeluarkan oleh perusahaan karena bahan baku merupakan sumber daya utama dalam menjalankan bisnis keripik

nanas ini. Harga bahan baku nanas cenderung berfluktuasi tergantung dengan produksi buah nanas disekitar desa tersebut.

©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.



UIN SUSKA RIAU



4.2 Analisa Model Bisnis Canvas UD. Sampurna

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

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

Key Resources
Sumber Daya Manusia
 Memprioritaskan pekerja dari masyarakat sekitar
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
Ukuran Varian Kemasan yang banyak
 <1ons, 1,5 ons, ¼ kg
Kemasan

Tercantum izin PIRT, label halal, komposisi bahan serta alamat usaha.

Customer Relationships
Grup Facebook
 Grup usaha rumahan UMKM
Website
 Informasi mengenai toko, kontak penjual, jadwal dan lokasi penjualan
Pelayanan
 Penyambutan dan bantuan

Channels
Dirrect Selling
 Penjualan langsung
Media Online
 Facebook berupa grup usaha rumahan (UKM)
 Website
Toko lain
 Untuk dijual kembali (*supplier*)

Customer Segments
Wisatawan
 Berasal dari kota atau provinsi lain dengan umur 6-50 tahun baik laki-laki maupun perempuan dan semua kalangan ekonomi atas hingga bawah.

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 apapun tanpa izin 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 apapun.

Sumber Daya Finansial
 Modal yang digunakan yakni modal pribadi
Sumber Daya Intelektual
 Merk diambil dari nama pemilik toko dan sudah memiliki izin PIRT

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

Revenue Streams
 Keripik nanas
 Keripik nangka
 Buah nangka
 Buah nanas



4.2.2 Analisa Model Bisnis UD. Usaha Baru Ibu

Untuk dapat merencanakan dan melakukan strategi bisnis yang akan dilakukan di setiap perusahaan, maka terlebih dahulu kita akan memvisualkan model bisnis yang terjadi saat ini melalui bisnis model canvas yang terdiri dari sembilan elemen, adapun hasil dari pengamatan berdasarkan pendekatan bisnis model canvas adalah:

1. *Customer Segments*

Target dari penjualan UD. Usaha Baru Ibu ini ialah masyarakat sekitar serta pendatang atau wisatawan dari kota atau provinsi lain seperti Kabupaten Rokan Hulu dan Provinsi Sumatera Barat karena terletak dijalan lintas menuju kota atau provinsi tersebut. Target dari konsumen UD. Usaha Baru ini yakni berusia 6-50 tahun baik laki-laki maupun perempuan dengan penghasilan yang terjangkau oleh semua kalangan ekonomi atas hingga ke bawah.

2. *Value Propositions*

UD. Usaha Baru Ibu memproduksi nanas dengan konsep *healty food* yaitu nanas tidak menggunakan bahan kimia dalam pengelolaannya sehingga menjadikan keripik ini baik untuk kesehatan. Bahan baku utama produk keripik nanas ini ialah nanas jenis kuin yang memiliki rasa manis, tidak banyak serat pada daging buah cocok dijadikan keripik karena mengandung sedikit air. Dalam memproduksi produk keripik ini, UD. Usaha Baru Ibu juga menyediakan layanan jasa pembuatan keripik berdasarkan komposisi bahan pembuatan keripik sesuai dengan keinginan pelanggan seperti nanas madu. Pada elemen *customization*, UD. Usaha Baru Ibu memiliki varian ukuran kemasan di antaranya kemasan ukuran <1 ons, 1 ons, 2 ons, ¼ kg. Pada kemasan produk tersebut tercantum izin PIRT dari dinas kesehatan, komposisi bahan, label halal, nomor handphone serta alamat usaha pada setiap kemasannya. Sehingga dengan tercantumnya informasi-informasi tersebut akan memberikan pemahaman dan menjadi nilai penting bagi konsumen.

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.



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.

3. Channels

UD. Usaha Baru Ibu berfokus pada penjualan produknya sendiri, dalam menyampaikan produknya kepada konsumen usaha ini melakukan penawaran secara langsung (*direct selling*) yakni dengan konsumen mengunjungi atau datang ke toko. Usaha ini juga menjangkau pelanggan melalui toko lain yang telah bekerja sama dengan usaha ini. Selain itu, UD. Usaha baru ibu ini juga melakukan penjualan secara online melalui website yang berisikan informasi mengenai lokasi toko, kontak penjual, jadwal penjualan sehingga dapat mempermudah pelanggan menjangkau produk UD. Usaha Baru Ibu.

4. Customer Relationships

UD. Usaha Baru Ibu juga mencoba membangun hubungan dengan pelanggan baru melalui media sosial website yakni (<https://kerepik-nanas-usaha-baru-ibu.business.site/>). Melalui media sosial ini UD. Usaha Baru Ibu menginformasikan produk yang dijual, kontak penjual, jadwal toko dan lokasi toko sehingga dapat menarik lebih banyak konsumen untuk berkunjung. Selain itu, UD. Sampurna memberikan pelayanan berupa penyambutan dan bantuan kepada konsumen yang berkunjung ke toko sehingga membuat pelanggan akan merasa dekat dengan perusahaan.

5. Revenue Streams

Jenis arus pendapatan pada UD. Usaha Baru Ibu adalah jenis pendapatan transaksi yang dihasilkan dari satu kali pembayaran pelanggan. Sumber pendapatan usaha ini diperoleh dari penjualan produk makanan melalui outlet, penjualan *online* dan *supplier* ke toko lain. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak UD. Usaha Baru Ibu, rata-rata pendapatan yang diperoleh dalam penjualan keripik untuk waktu satu bulan mampu mencapai 3-5 juta rupiah. Berikut daftar harga beberapa produk yang dijual di UD. Usaha Baru Ibu

Tabel 4.3 Daftar Harga Produk yang dijual UD. Usaha Baru Ibu

No	Produk	Satuan	Harga
1	Nanas	Per Jarek	9000
2	Nangka	Per kg	35000
3	Keripik Nanas	¼ kg	35000
4	Keripik Nangka	¼ kg	35000

(Sumber: UD. Usaha Baru Ibu, 2020)



6. Key Resources

Key resources menggambarkan aset-aset terpenting yang diperlukan perusahaan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi. Setiap model bisnis memerlukan sumber daya utama yang memungkinkan perusahaan menciptakan dan menawarkan proposisi nilai, menjangkau pasar, mempertahankan hubungan dengan segmen pelanggan, dan memperoleh pendapatan. Sumber daya utama dapat berbentuk fisik, finansial, intelektual, maupun manusia. Berikut sumber daya yang dimiliki oleh UD. Usaha Baru Ibu:

- a. Sumber daya manusia
UD. Usaha Baru Ibu dalam perekrutan tenaga kerja tidak mengajukan kualifikasi khusus asalkan para pekerja memiliki keinginan yang kuat serta tekun dalam bekerja maka perusahaan akan menerimanya. Karyawan yang bekerja saat ini ialah karyawan harian.
- b. Sumber daya fisik
Sumber daya fisik yang dimiliki UD. Usaha Baru Ibu antara lain bangunan untuk memproduksi serta melayani pelanggan secara langsung, mesin-mesin produksi, dan kendaraan untuk mengantarkan produk kepada pelanggan serta gadget untuk berkomunikasi dengan pelanggan. Sumber daya produksi seperti bahan baku dan penunjang dapat diperoleh dari pasar dan pemasok yang telah bekerja sama dengan usaha ini.
- c. Sumber daya finansial
Modal merupakan salah satu sumber daya terpenting untuk keberlangsungan suatu usaha. Sumber daya modal yang dimiliki oleh UD. Usaha Baru Ibu berasal dari milik pribadi pemilik.
- d. Sumber daya intelektual
UD. Usaha Baru Ibu sudah memiliki izin PIRT yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan yang sudah tercantum pada kemasan. Selain itu, pada kemasan terdapat label halal, komposisi bahan, merk usaha, alamat dan nomor handphone toko ini.

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.



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.

7. *Key Activities*

Setiap model bisnis membutuhkan sejumlah aktivitas kunci, yaitu tindakan-tindakan terpenting yang harus diambil perusahaan agar dapat beroperasi dengan sukses. Aktivitas kunci dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu aktivitas produksi dan aktivitas jasa.

Aktivitas produksi

Aktivitas produksi pada dimulai dengan membeli atau mempersiapkan bahan-bahan yang digunakan untuk memproduksi semua Karyawan membeli semua keperluan bahan baku dalam lima kali sehari. Kegiatan memproduksi dilakukan setiap hari 3-5 kali penggorengan dari pagi hingga malam hari bergantung dengan stok buah yang ada. Prosesnya dimulai dari mengupas dan mengiris nanas, merendam nanas ke dalam kapur sirih, mencuci dan mengeringkan nanas, memasak nanas dan *packaging* nanas.

b. Aktivitas jasa

Aktivitas jasa yaitu melayani setiap pelanggan yang berkunjung maupun *online* untuk membeli produk yang dijual. Selain itu, pelayanan jasa juga diberikan untuk pelanggan yang ingin melakukan pembelian melalui sistem *delivery order*, yaitu pihak UD. Usaha Baru Ibu akan mengantarkan pesanan secara langsung kepada pelanggan dengan syarat pembelian >15 kg.

8. *Key Partnerships*

Mitra-mitra yang bekerja sama dengan UD. Usaha Baru Ibu yaitu para pemasok bahan baku utama yakni nanas yang berasal dari petani sekitar untuk memudahkan UD. Usaha Baru Ibu memperoleh bahan baku yang dibutuhkan.. Selain memproduksi dan menjual langsung keripik yang diolah, UD. Usaha Baru Ibu juga menjadi supplier atau pemasok keripik untuk toko lain yakni sebanyak 2 toko. Dan juga bekerja sama dengan toko plastik untuk pengepakan keripik yang telah dibuat.



9. *Cost Structures*

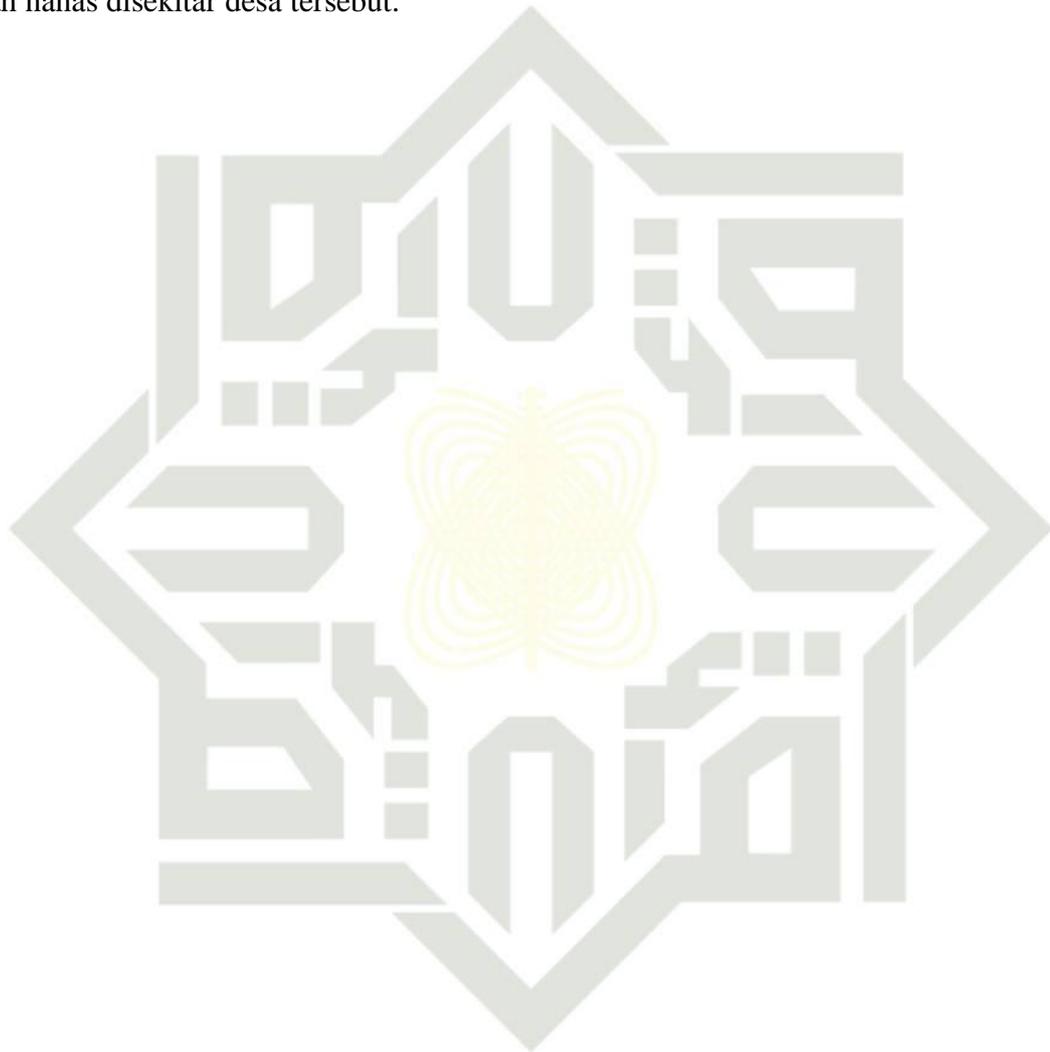
Biaya utama yang dikeluarkan dalam usaha UD. Usaha Baru Ibu adalah bahan baku, gaji karyawan, dan aktivitas pemasaran. Untuk sewa bangunan usaha ini tidak perlu membayar karena bangunan yang dipakai untuk mengolah dan menjual keripik nanas ini merupakan bangunan pribadi. Bahan baku merupakan sumber daya utama dalam menjalankan bisnis keripik nanas ini. Namun, harga bahan baku nanas cenderung berfluktuasi tergantung dengan produksi buah nanas disekitar desa tersebut.

© 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 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.



UIN SUSKA RIAU



4.4 Analisa Model Bisnis Canvas UD. Usaha Baru Ibu

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 apapun.

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

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

Key Resources
Sumber Daya Manusia
 Tidak memiliki karyawan tetap
Sumber Daya Fisik
 Bangunan, mesin produksi, kendaraan serta bahan baku dan gadget
Sumber Daya Finansial
 Modal pribadi
Sumber Daya Intelektual

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

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

Channels
Direct Selling
 Penjualan langsung datang ke toko
Toko lain
 Sebagai supplier
Media Online
 Webiste

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.

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.

Cost Structure

- Biaya gaji pegawai
- Biaya bahan baku
- Biaya pemasaran

Revenue Streams

- Keripik nanas
- Keripik nangka
- Buah nangka
- Buah nanas

Memiliki izin PIRT



4.2.3 Analisa Model Bisnis UD. Sinar Hidayah

Untuk dapat merencanakan dan melakukan strategi bisnis yang akan dilakukan di setiap perusahaan, maka terlebih dahulu kita akan memvisualkan model bisnis yang terjadi saat ini melalui bisnis model canvas yang terdiri dari sembilan elemen, adapun hasil dari pengamatan berdasarkan pendekatan bisnis model canvas adalah:

1. *Customer Segments*

Target dari penjualan UD.Sinar Hidayah ini ialah pendatang atau wisatawan dengan kategori umur 6-50 tahun baik laki-laki maupun perempuan dari kota atau provinsi lain seperti Rokan Hulu, Bangkinang dan Provinsi Sumatera Barat karena usaha ini terletak dijalan lintas menuju dalam dan luar kota atau provinsi. Usaha ini menargetkan penjualan dengan penghasilan ternjangkau oleh semua kalangan ekonomi atas hingga ke bawah.

2. *Value Propositions*

UD. Sinar Hidayah memproduksi nanas dengan konsep *healty food* yaitu nanas tidak menggunakan bahan pengawet (kimia) dalam pengelolaannya sehingga menjadikan keripik ini baik untuk kesehatan. Usaha ini memperhatikan bahan baku yang digunakannya, yakni buah nanas yang dipakai ialah nanas jenis kuin yang memiliki rasa manis, tidak banyak serat pada daging buah cocok dijadikan keripik karena mengandung sedikit air. UD. Sinar Hidayah memiliki varian ukuran kemasan di antaranya kemasan ukuran 1 ons, 2 ons dan ¼ kg. Konsumen dapat memilih ukuran kemasan keripik nanas sesuai dengan kebutuhan yang diharapkan. Pada kemasan produk tersebut tercantum izin PIRT, komposisi serta alamat usaha pada setiap kemasannya. Sehingga dengan tercantumnya informasi-informasi tersebut akan memberikan pemahaman dan menjadi nilai penting bagi konsumen.

3. *Channels*

Penjualan UD. Sinar Hidayah berfokus pada produknya sendiri, dalam menyampaikan produknya kepada konsumen usaha ini melakukan penawaran secara langsung (*direct selling*) yakni dengan konsumen mengunjungi atau datang ke toko. UD. Sinar Hidayah ini juga melakukan penjualan secara online

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta dilindungi 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



melalui website (<https://keripik-nanas-sinar-hidayah.business.site/>) tokopedia (<https://www.tokopedia.com/tokosinarhidayah/keripik-nanas-khas-riau-produksisinar-hidayah>) sejak bulan Oktober 2019. Selain itu, usaha ini juga mendaftar *google maps* agar dapat menjangkau pelanggan yang luas dengan informasi yang telah dipublish seperti lokasi toko, kontak penjual, jadwal penjualan. UD. Sinar Hidayah Usaha ini juga menjangkau pelanggan melalui toko lain yang telah bekerja sama dengan usaha ini.

4. *Customer Relationships*

UD. Sinar Hidayah mencoba membangun hubungan dengan pelanggan baru melalui media sosial (tokopedia dan *website*). Melalui media sosial ini UD. Sinar Hidayah menginformasikan produk-produk yang dijual sehingga dapat menarik lebih banyak konsumen untuk berkunjung maupun membeli. Selain itu, dalam membangun hubungan baru dengan pelanggan, UD. Sinar Hidayah memberikan pelayanan berupa penyambutan dan bantuan personal konsumen hingga selesai proses transaksi.

5. *Revenue Streams*

Jenis arus pendapatan pada UD. Sinar Hidayah adalah jenis pendapatan transaksi yang dihasilkan dari satu kali pembayaran pelanggan. Sumber pendapatan usaha ini diperoleh dari penjualan produk makanan melalui outlet, media online dan supplier ke toko. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak UD. Sinar Hidayah, rata-rata pendapatan yang diperoleh dalam penjualan keripik untuk waktu satu bulan mampu mencapai 3-5 juta rupiah. Berikut daftar harga beberapa produk yang dijual di UD. Sinar Hidayah

Tabel 4.5 Daftar Harga Produk yang dijual UD. Sinar Hidayah

No	Produk	Satuan	Harga
1	Nanas	Per Jarek	9000
2	Nangka	Per kg	35000
3	Keripik Nanas	¼ kg	35000
4	Keripik Nangka	¼ kg	35000

(Sumber: UD. Sinar Hidayah, 2020)

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



6. Key Resources

Key resources menggambarkan aset-aset terpenting yang diperlukan perusahaan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi. Setiap model bisnis memerlukan sumber daya utama yang memungkinkan perusahaan menciptakan dan menawarkan proposisi nilai, menjangkau pasar, mempertahankan hubungan dengan segmen pelanggan, dan memperoleh pendapatan. Sumber daya utama dapat berbentuk fisik, finansial, intelektual, maupun manusia. Berikut sumber daya yang dimiliki oleh UD. Sinar Hidayah:

a. Sumber daya manusia

Perekrutan tenaga kerja UD. Sinar Hidayah tidak mengajukan kualifikasi khusus.

b. Sumber daya fisik

Sumber daya fisik yang dimiliki antara lain bangunan untuk memproduksi serta menjual produk ke pelanggan secara langsung sekaligus rumah pemilik usaha, mesin-mesin produksi, dan kendaraan untuk mengantarkan produk kepada pelanggan serta gadget untuk berkomunikasi dengan pelanggan. Sumber daya produksi seperti bahan baku dan penunjang dapat diperoleh dari pasar dan pemasok yang telah bekerja sama dengan usaha ini.

c. Sumber daya finansial

Modal merupakan salah satu sumber daya terpenting untuk keberlangsungan suatu usaha. Sumber daya modal yang dimiliki oleh UD. Sinar Hidayah berasal dari milik pribadi pemilik.

d. Sumber daya intelektual

UD. Sinar Hidayah sudah memiliki label halal pada produknya dimana berguna untuk meyakinkan atau memuaskan konsumen akan jaminan halal. Dan usaha ini juga sudah memiliki izin PIRT, yakni Pangan Industri Rumah Tangga yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan berguna untuk meyakinkan produk tersebut aman.

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin 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.

7. *Key Activities*

Setiap model bisnis membutuhkan sejumlah aktivitas kunci, yaitu tindakan-tindakan terpenting yang harus diambil perusahaan agar dapat beroperasi dengan sukses. Aktivitas kunci dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu aktivitas produksi dan aktivitas jasa.

a. Aktivitas produksi

Aktivitas produksi pada dimulai dengan membeli atau mempersiapkan bahan-bahan yang digunakan untuk memproduksi semua Karyawan membeli semua keperluan bahan baku dalam tiga kali sehari. Kegiatan memproduksi lakukan setiap hari dengan 2-3 kali penggorengan bergantung dengan stok buah yang ada. Prosesnya dimulai dari mengupas dan mengiris nanas, merendam nanas ke dalam kapur sirih, mencuci dan mengeringkan nanas, memasak nanas dan *packaging* nanas.

b. Aktivitas jasa

Aktivitas jasa yaitu melayani setiap pelanggan yang berkunjung maupun *online* untuk membeli produk yang dijual. Selain itu, pelayanan jasa juga diberikan untuk pelanggan yang ingin melakukan pembelian melalui sistem *delivery order*, yaitu pihak UD. Sinar Hidayah akan mengantarkan pesanan secara langsung kepada pelanggan.

8. *Key Partnerships*

Mitra-mitra yang bekerja sama dengan UD. Sinar Hidayah yaitu para pemasok bahan baku utama yakni nanas yang berasal dari petani sekitar untuk memudahkan usaha memperoleh bahan baku yang dibutuhkan. Selain memproduksi dan menjual langsung keripik yang diolah, UD. Sinar Hidayah juga menjadi supplier atau pemasok keripik untuk toko lain yakni sebanyak 2 toko. Dan juga bekerja sama dengan toko plastik untuk pengepakan keripik yang telah dibuat.

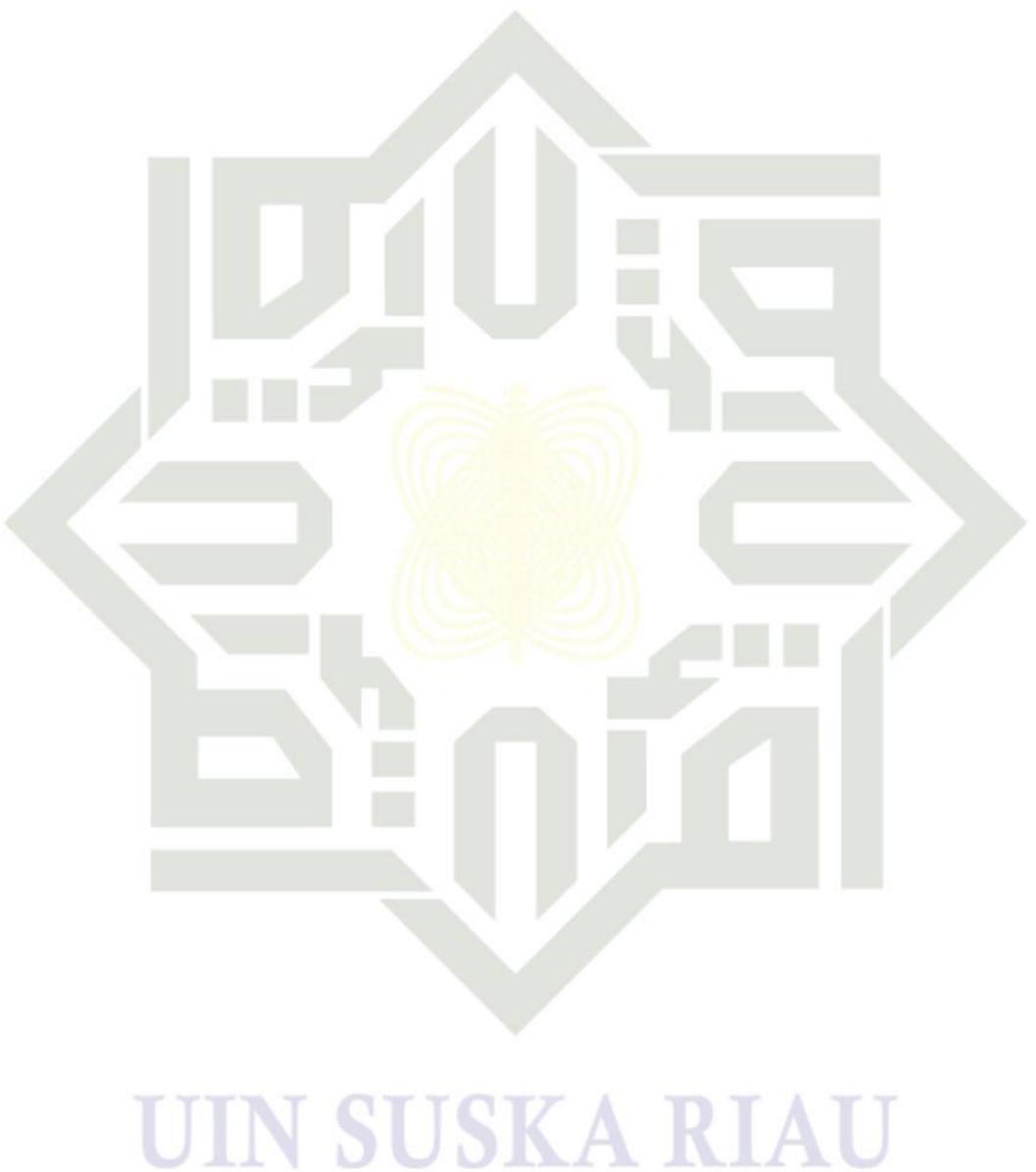
9. *Cost Structures*

Biaya utama yang dikeluarkan dalam usaha UD. Sinar Hidayah adalah bahan baku, gaji karyawan dan aktivitas pemasaran. Bahan baku merupakan sumber daya utama dalam menjalankan bisnis keripik nanas ini, Namun, harga bahan

baku nanas cenderung berfluktuasi tergantung dengan produksi buah nanas disekitar desa tersebut.

© 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 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.

4.6 Analisa Model Bisnis Canvas UD. Sinar Hidayah

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

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

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

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

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 atas maupun bawah.

Key Resources
Sumber Daya Manusia
 Tidak mengajukan kualifikasi khusus
Suber Daya Fisik
 Berupa bangunan, mesin produksi, kendaraan serta bahan baku dan gadget

Channels
Dirrect Selling
 Penjualan langsung
Media Online
 Tokopedia dan website
Toko lain
 Untuk dijual kembali

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, dan penerjemahan.
- 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 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 apapun.

Cost Structure
 Biaya gaji karyawan
 Biaya bahan baku
 Biaya pemasaran

Sumber Daya Finansial
 modal pribadi
Sumber Daya Intelektual
 Sudah memiliki izin
 PIRT

Revenue Streams
 Keripik nanas
 Keripik nangka
 Buah nangka
 Buah nanas



4.2.4 Analisa Model Bisnis UD. Restu

Dalam merencanakan dan melakukan strategi bisnis yang akan dilakukan di setiap perusahaan, maka terlebih dahulu kita akan memvisualkan model bisnis yang terjadi saat ini melalui bisnis model canvas yang terdiri dari sembilan elemen. Adapun hasil dari pengamatan berdasarkan pendekatan bisnis model canvas adalah:

1. *Customer Segments*

Target dari penjualan UD. Restu ini ialah masyarakat sekitar serta wisatawan yang melewati toko ini, karena usaha ini terletak di jalan lintas Pekanbaru-Bangkinang km.25. Kategori target dari usaha ini ialah semua kalangan ekonomi dengan umur 6-50 tahun baik laki-laki maupun perempuan.

2. *Value Propositions*

Nilai tambah dari UD. Restu ini yakni memproduksi makanan dengan konsep *healty food* yaitu keripik tanpa menggunakan bahan kimia dalam pengelolaannya sehingga baik untuk kesehatan. Bahan baku yang diolah oleh UD. Restu yakni buah nanas jenis kuin dengan rasa manis, tidak banyak serat pada daging buah cocok dijadikan keripik karena mengandung sedikit air. Pada kemasan produk UD. Restu tercantum izin PIRT, label halal, komposisi bahan, nomor handphone serta alamat usaha pada setiap kemasannya. Sehingga dengan tercantumnya informasi-informasi tersebut akan memberikan pemahaman dan menjadi nilai penting bagi konsumen.

3. *Channels*

Penjualan UD. Restu berfokus pada produknya sendiri dengan menyampaikan produknya kepada konsumen dengan melakukan penawaran secara langsung (*direct selling*) yakni dengan konsumen mengunjungi atau datang ke toko. Selain itu usaha ini juga sebagai supplier keripik ke toko-toko lain. UD. Restu sudah terdaftar pada *facebook* (<https://www.facebook.com/pages/category/Shopping---Retail/Keripik-nanas-restu-739436059595671/>) dan *google maps* agar dapat menjangkau pelanggan yang luas dengan informasi yang telah dipublish seperti lokasi toko, kontak penjual, jadwal penjualan. UD. Restu juga menjangkau pelanggan melalui toko lain yang telah bekerja sama dengan usaha ini.

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.



- 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.

4. *Customer Relationships*

UD. Restu mencoba membangun hubungan dengan pelanggan baru melalui media sosial yakni *facebook* serta *google maps* yang dimilikinya. Melalui social media ini UD. Restu menginformasikan produk-produk yang dijual sehingga dapat menarik lebih banyak konsumen untuk berkunjung dan membeli. Dalam mempertahankan hubungan dengan pelanggan lama, pelayanan diberikan berupa penyambutan ketika datang dan bantuan kepada konsumen selama proses penjualan atau setelah pembelian selesai.

5. *Revenue Streams*

Jenis arus pendapatan pada UD. Restu adalah jenis pendapatan transaksi yang dihasilkan dari satu kali pembayaran pelanggan. Sumber pendapatan usaha ini diperoleh dari penjualan produk makanan yakni buah nanas, buah Nangka, keripik nanas dan Nangka melalui toko yang dimilikinya, media online serta supplier ke toko lain. Arus pendapatan lainnya berasal dari penjualan minuman dan makanan harian. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak UD. Restu, rata-rata pendapatan yang diperoleh dalam penjualan keripik untuk waktu satu bulan mampu mencapai 3-5 juta rupiah. Berikut daftar harga beberapa produk yang dijual di UD. Restu:

Tabel 4.7 Daftar Harga Produk yang dijual UD. Restu

No	Produk	Satuan	Harga
1	Nanas	Per Jarek	9000
2	Nangka	Per kg	35000
3	Keripik Nanas	¼ kg	35000
4	Keripik Nangka	¼ kg	35000
5	Minuman	Per Pcs	5000

(Sumber: UD. Restu, 2020)

6. *Key Resources*

Key resources menggambarkan aset-aset terpenting yang diperlukan perusahaan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi. Setiap model bisnis memerlukan sumber daya utama yang memungkinkan perusahaan menciptakan dan menawarkan proposisi nilai, menjangkau pasar, mempertahankan hubungan dengan segmen pelanggan, dan memperoleh



pendapatan. Sumber daya utama dapat berbentuk fisik, finansial, intelektual, maupun manusia. Berikut sumber daya yang dimiliki oleh UD. Restu:

a. Sumber daya manusia

Dalam perekrutan karyawan, UD. Restu memprioritaskan keluarga dan masyarakat sekitar asalkan giat dan tekun dalam bekerja,

b. Sumber daya fisik

Sumber daya fisik yang dimiliki antara lain bangunan untuk memproduksi serta menjual produk ke pelanggan secara langsung sekaligus rumah bagi pemilik usaha, mesin-mesin produksi, dan kendaraan untuk mengantarkan produk kepada pelanggan serta gadget untuk berkomunikasi dengan pelanggan. Sumber daya produksi seperti bahan baku dan penunjang dapat diperoleh dari pasar dan pemasok yang telah bekerja sama dengan usaha ini.

c. Sumber daya finansial

Modal merupakan salah satu sumber daya terpenting untuk keberlangsungan suatu usaha. Sumber daya modal yang dimiliki oleh UD. Restu berasal dari milik pribadi pemilik.

d. Sumber daya intelektual

UD. Restu sudah memiliki label halal pada produknya dimana berguna untuk meyakinkan atau memuaskan konsumen akan jaminan halal. Dan usaha ini juga sudah memiliki izin PIRT, yakni Pangan Industri Rumah Tangga yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan berguna untuk meyakinkan produk tersebut aman.

7. *Key Activities*

Setiap model bisnis membutuhkan sejumlah aktivitas kunci, yaitu tindakan-tindakan terpenting yang harus diambil perusahaan agar dapat beroperasi dengan sukses. Aktivitas kunci dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu aktivitas produksi dan aktivitas jasa.

i. Aktivitas produksi

Aktivitas produksi pada dimulai dengan membeli atau mempersiapkan bahan-bahan yang digunakan untuk memproduksi. Kegiatan memproduksi

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



lakukan setiap hari. Prosesnya dimulai dari mengupas dan mengiris nanas, merendam nanas ke dalam kapur sirih, mencuci dan mengeringkan nanas, memasak nanas dan *packaging* nanas.

5. Aktivitas jasa

Aktivitas jasa yaitu melayani setiap pelanggan yang berkunjung maupun *online* untuk membeli produk yang dijual. Selain itu, pelayanan jasa juga diberikan untuk pelanggan yang ingin melakukan pembelian melalui sistem *delivery order*, yaitu pihak UD. Restu akan mengantarkan pesanan secara langsung kepada pelanggan.

8. *Key Partnerships*

Mitra-mitra yang bekerja sama dengan UD. Restu yaitu para pemasok bahan baku utama yakni nanas yang berasal dari petani sekitar untuk memudahkan usaha memperoleh bahan baku yang dibutuhkan. Selain memproduksi dan menjual langsung keripik yang diolah, UD. Restu juga menjadi supplier atau pemasok keripik untuk toko lain dan juga bekerja sama dengan toko plastik untuk pengepakan keripik yang telah dibuat.

9. *Cost Structures*

Biaya utama yang dikeluarkan dalam usaha UD. Restu adalah bahan baku, gaji karyawan dan aktivitas pemasaran. Bahan baku merupakan sumber daya utama dalam menjalankan bisnis keripik nanas ini, Namun, harga bahan baku nanas cenderung berfluktuasi tergantung dengan produksi buah nanas disekitar desa tersebut.

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.



Hak Cipta milik UIN Suska Riau

4. Analisa Model Bisnis Canyas UD. Restu

Key Partners
 Petani nanas
 Bahan baku nanas
 Toko lain
 Sebagai pemasok
 Keripik nanas
 Toko plastik
 Untuk packaging
 Pemasok keripik

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

Key Resources
Sumber Daya Manusia
 Memprioritaskan pekerja dari keluarga dan masyarakat sekitar
Suber Daya Fisik
 berupa 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
Kemasan

Tercantum izin PIRT, label halal, komposisi bahan, nomor handphone dan alamat usaha

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

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

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

1. Ditarang, 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.

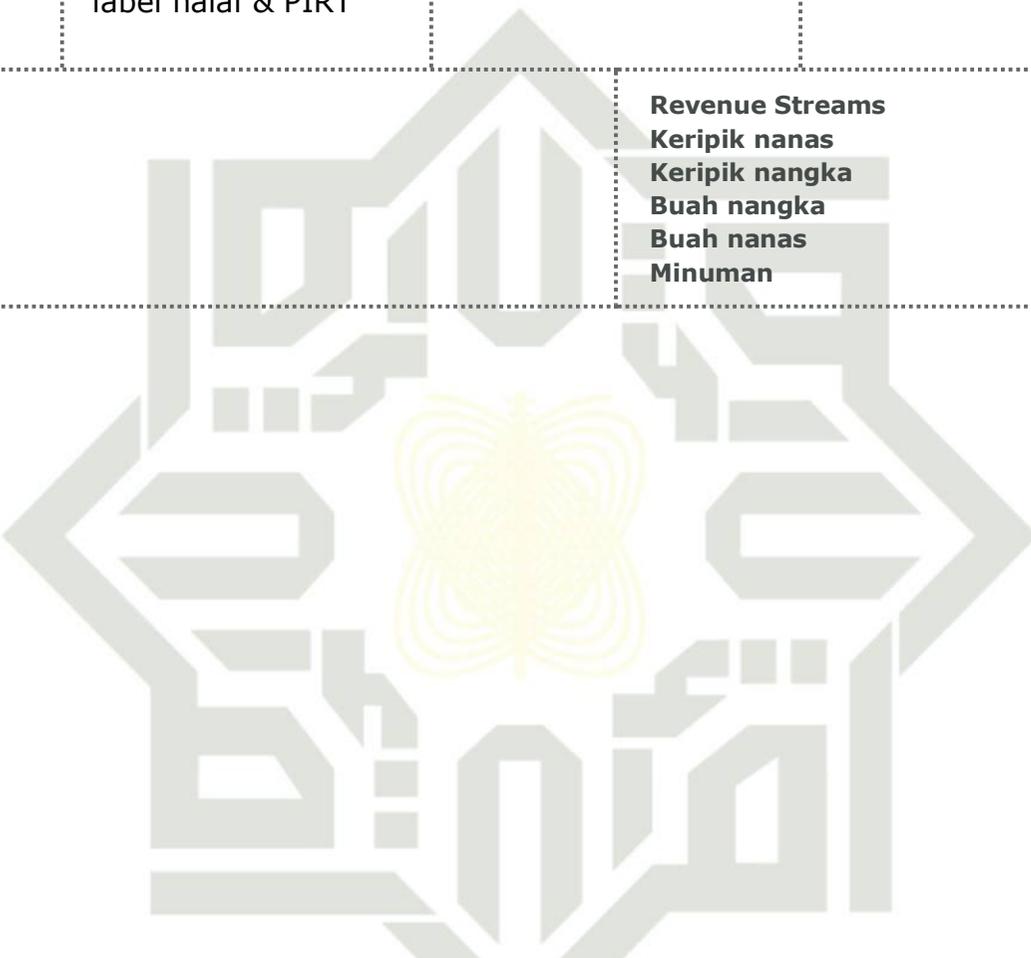
Sumber Daya Finansial
 Modal yang digunakan yakni modal pribadi
Sumber Daya Intelektual
 Sudah memiliki label halal & PIRT

Cost Structure
 Biaya gaji pegawai
 Biaya bahan baku
 Biaya pemasaran

Revenue Streams
 Keripik nanas
 Keripik nangka
 Buah nangka
 Buah nanas
 Minuman

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip, sebagian atau seluruhnya, 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.
- 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.





BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis *Business Model Canvas* bahwa potensi pada produk pengolahan nenas yakni sebagai pengolah dan penjual keripik nenas makanan khas riau dengan konsep makanan sehat (*healty food*) dengan jenis nenas *Queen* dengan penjualan yang berfokus kepada pendatang atau wisatawan yang melewati toko. Semua pengolahan nenas saat ini sudah memiliki atau memenuhi sembilan elemen *Business Model Canvas*, tetapi masih belum maksimal dalam menjalankannya dan masih perlu memperbaiki model bisnisnya.
2. Strategi yang dapat diterapkan pada pengolahan nenas berdasarkan pendekatan model bisnis dengan SWOT yakni perlu dilakukan pada elemen *customer segments* yakni melakukan kerja sama dengan toko oleh-oleh Jalan Lintas Sumatera, Jalan Lintas Timur, tempat wisata dan kuliner. Penambahan yang dilakukan pada *Value Proposition* adalah dengan membuat desain kemasan yang menarik melalui *designer*. Untuk *Channels*, mengikuti bazar atau *event*. Untuk penambahan *Customer Relationships* bisa dengan perusahaan memberikan promo melalui kerja sama dengan media. *Revenue Streams* meningkatkan pendapatan usaha melalui mengikuti event-event atau bazar. Untuk *Key Resources* dengan melakukan *Maintenance* rutin melalui kerja sama dengan bengkel sekitar. Untuk *Key Activities* sebaiknya mencari bahan baku yang berkualitas melalui kerja sama dengan petani. Untuk *Key Partnerships* menambah kerja sama dengan komunitas dan media partner. Terakhir, untuk *Cost Structure* yakni melakukan pelatihan untuk petani.

6.2 Saran

Adapun saran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengimplementasikan strategi yang direkomendasikan pada setiap perusahaan yaitu pada ke sembilan elemen bisnis model kanvas dengan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik 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.



melakukan inovasi guna meningkatkan profit perusahaan agar mencapai keunggulan dalam bersaing.

2. Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya melibatkan responden yang berasal dari lingkungan luar perusahaan yang tau akan perusahaan dengan menggabungkan metode *Business Model Canvas* dengan *value propoptions* agar lebih mengetahui nilai perusahaan.

© 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 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.





DAFTAR PUSTAKA

- Darmanawan, R., Praptono, B. & Tripiawan, W., 2017. Perancangan Model Bisnis Vaga Dengan Menggunakan Pendekatan Business Model. *e-Proceeding of Engineering*, p. 4501.
- Dinas Pertanian Provinsi Riau. 2015. Produksi Nenas di Provinsi Riau Tahun 2015.
- Djuwendah, E. & Mujaddid, A., 2019. Pengembangan Strategi Bisnis Dodol Garut Menggunakan Kanvas Model Bisnis (Studi Kasus Pada PD Katineung Kabupaten Garut). *Jurnal Ilmu Pertanian dan Peternakan*, p. 4.
- Ernawati, F. Y. (2016). Model Peningkatan Keunggulan Kompetitif Melalui Kinerja Perusahaan (Pada Indomaret Wilayah Boja-Kendal). *Jurnal Stie Semarang*, 69-70.
- Hartatik, & Baroto, T. (2017). Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Metode Business Model Canvas. *Jurnal Teknik Industri*, 118.
- Herawati, N., Lindriati, T. & Suryaningrat, I. B., 2019. Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng. *Jurnal Agroteknologi*, pp. 43-44.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia., 2018. *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2017-2018*.
- Kristiani, P., 2015. Analisa Interdependensi Antara Value Chain Dan Business Model Pada Industri Pengolahan Makanan. *AGORA*, p. 6.
- Kusniarti, P. (2020). Analisis Swot Pada Koperasi Karyawan Pt Bumitama Gunajaya Agro. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Sistem Informasi*, 201.
- Mahmudi, H., Rizan, M. & Santoso, B., 2018. Remodeling Bisnis Pt Sasakura Indonesia Dengan Menggunakan Business Model Canvas (Bmc). *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, p. 358.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik 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.



OktaPriandi, D., Purnomo, M. R. A. & Parkhan, A., 2017. Analisis Pengembangan Model Bisnis Pada Industri Animasi Menggunakan Business Model Canvas Yang Terbatasi Biaya. *Teknoin*, p. 198.

Partini, K., 2020. Analisis Swot Pada Koperasi Karyawan Pt Bumitama Gunajaya Agro. *JEMSI*, p. 201.

Silaban, I. & Rahmanisa, S., 2016. Pengaruh Enzim Bromelin Buah Nanas (*Ananas comosus*L.) terhadap Awal Kehamilan. *Jurnal Majority*, p. 81.

Wardono, B., Rahadian, R. & T., 2017. Model Bisnis Usaha Pakan Ikan Mandiri Berbasis Masyarakat Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Sosek KP*, p. 60.

© 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 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.

LAMPIRAN A

DOKUMENTASI



© 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 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.



© 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 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.



LAMPIRAN B

© Hak cipta



Tahun

2004–2010:

2010 – 2013:

2013 – 2016:

2016-2020 :

Nomor Handphone: 085274997059

Judul Tugas Akhir: Analisa *Model Business Canvas* pada Industri Pengolahan Keripik Nenas di Desa Kualu Nenas

Alamat E-mail : pratamailham866@gmail.com

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

ILHAM PRATAMA ZULFI. Lahir pada tanggal 18 September 1998 di Pekanbaru. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara, dari ayah bernama Fahmi SH dan ibu Yuzalinda SE. Adapun dalam bersekolah, penulis telah mengikuti formal sebagai berikut:

Pendidikan

Memasuki Sekolah Dasar 018 Kecamatan Bukit Raya

Memasuki Sekolah Menengah Pertama Negeri 8 Pekanbaru

Memasuki Sekolah Menengah Atas Yayasan Lembaga Pendidikan Islam (YLPI) Pekanbaru

Terdaftar Sebagai Mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Syarif Kasim, Fakultas Sains Dan Teknologi, Jurusan Teknik Industri

a. Tahun

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 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.