

PENERAPAN BUSINESS MODEL CANVAS SEBAGAI INOVASI STRATEGI BISNIS PADA USAHA RUMAH MAKAN DI KOTA BANJARBARU (Studi Kasus pada Rumah Makan Bakso Batuah Jl. A. Yani Km. 36 Kota Banjarbaru)

The Application of Canvas Model Business as Business Strategy Innovation on the Restaurant in Banjarbaru City (Case on Bakso Batuah Restaurant Jl. A. Yani Km. 36 Banjarbaru)

Aditya Renaldi Kurniawan^{1,*}, Emy Rahmawati², Kamiliyah Wilda³

Prodi Agribisnis/Jurusan SEP, Fak. Pertanian – Univ. Lambung Mangkurat, Banjarbaru – Kalimantan Selatan

*Corresponding author: adityarenaldy46@yahoo.co.id

ABSTRAK

Dalam upaya menghadapi persaingan bisnis diperlukan cara-cara inovatif untuk menciptakan strategi bisnis salah satunya dengan metode baru yang dapat memetakan bisnis serta mampu mengembangkan pemikiran yang lebih visioner kedepan sehingga bisnis tersebut dapat berkembang dengan baik melalui analisis pasar baik kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bisnis yang dimiliki. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran model bisnis Usaha Rumah Makan Bakso Batuah dengan menggunakan *Business Model Canvas* dan untuk memberikan pilihan inovasi strategi bisnis yang tepat. Kegiatan tugas akhir dilakukan pada awal bulan Mei sampai dengan dengan berbagai proses kegiatan dilapangan dan pengolahan data sehingga selesai. Metode penelitian menggunakan kuisioner. Teknik menggunakan *Accidental Sampling*. Analisis data yang digunakan yaitu metode *Business Model Canvas* yang dipadukan dengan analisis SWOT. *Business Model Canvas* digunakan untuk menggambarkan keadaan usaha dan analisis SWOT digunakan untuk menciptakan strategi melalui identifikasi kemampuan dan potensi yang bisa didapatkan sehingga dapat mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan. Hasil penelitian ini menerangkan Usaha Rumah Makan Bakso Batuah dapat digambarkan dengan *Business Model Canvas* melalui 9 elemennya serta terdapat strategi-strategi baru pada usaha untuk keunggulan bersaing.

Kata kunci : rumah makan, model bisnis, kanvas, strategi

ABSTRACT

In order to face business competition, innovative ways are needed to create business strategy with strategy that can map business and able to develop more visionary thinking in the future so that the business can develop well through market analysis both the strengths, weaknesses, opportunities and business dangers owned by research it aims to know the description of the business model of Bakso Batuah Steak House Business using the Canvas Business Model and to provide the right business strategy innovation choices. This study was conducted from May to end. Methods of research with questionnaire method. Technique using Accidental Sampling. Data analysis used with the method. Canvas model combined with SWOT analysis. The Canvas Business Model is used to view business circumstances and SWOT analysis is used to create strategies, identification, weaknesses, opportunities and threats. The results of this study indicate that Steak Meatballs Enterprises Business Canvas Business Model through its 9 elements as well as the benefits of strategy.

Keyword : restaurant, business model, canvas, strategy

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pembangunan ekonomi yang tepat akan sangat dibutuhkan oleh setiap negara. Prinsip dari pembangunan ekonomi adalah untuk mengembangkan keadaan yang sekarang menjadi keadaan yang lebih baik dari sebelumnya. Salah satu solusi dalam mengatasi kelesuan yang melanda kondisi perekonomian Indonesia dan melakukan pembangunan ekonomi yang ideal adalah dengan cara pemberdayaan usaha-usaha kecil yang dikelola dengan baik dimana kedepannya akan memberikan kontribusi nyata dan strategis untuk menggerakkan roda ekonomi Indonesia, peningkatan potensi usaha kecil merupakan hal positif untuk dikembangkan melihat kontribusi yang telah nyata ada sehingga siklus ekonomi nasional selalu dapat berkembang (Tambunan, 2005 : 17).

Peningkatan usaha kecil diimpikan mampu memberikan persaingan yang baik dengan perdagangan modern di tengah terbukanya keadaan pasar sekarang. Oleh karena itu, usaha kecil diimpikan mampu memberikan pemasukan materi untuk rakyat, kesempatan kerja lebih terbuka, dan memberikan kesejahteraan pada rakyat secara menyeluruh dan menciptakan kekompetitifan (Ina Primiana, 2009 : 21).

Dalam perjalanannya UMKM sebaiknya diiringi dengan cara-cara yang inovatif untuk menggambarkan dan mengembangkan strategi-strategi yang tepat dalam bersaing di era perdagangan bebas yang berlaku sekarang ini salah satunya melalui model bisnis.

Tinjauan Pustaka

Bisnis model kanvas adalah suatu konsep yang dapat menggambarkan cara bisnis mengenai dasar inovasi tentang bagaimana organisasi menemukan, membagikan, dan menyambut nilai. Suatu alat yang dapat membantu menerangkan keadaan usaha yang akan dijalani ataupun yang sudah dilaksanakan. Merubah pemikiran yang susah menjadi lebih mudah dengan 9 elemennya yaitu segmen pelanggan (*Customer Segments*), proposisi nilai (*Value Propositions*), saluran (*Channels*), hubungan pelanggan (*Customer Relationships*),

arus pendapatan (*Revenue Streams*), kunci sumberdaya utama (*Key Resources*), aktivitas kunci (*Key Activities*), kemitraan utama (*Key Partnerships*), dan struktur biaya (*Cost Structure*) (Osterwalder, 2012 : 14).

Menurut Rangkuti (2015 : 19) analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang usaha, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana kondisi perusahaan.

Usaha mikro dan kecil merupakan kegiatan usaha berpotensi yang berdiri sendiri yang merupakan badan usaha yang dimiliki, dan dikuasai. Usaha kecil atau usaha besar yang memiliki kekayaan > Rp 500.000.000 - Rp 10.000.000.000 bukan termasuk tanah dan bangunan atau mempunyai hasil jual periode > Rp 2.500.000.000 - Rp 50.000.000.000.

Tujuan Penelitian

1. Menggambarkan model bisnis Usaha Rumah Makan Bakso Batuah Jl. A. Yani Km. 36 Kota Banjarbaru dengan menggunakan *Business Model Canvas*.
2. Untuk memberikan pilihan inovasi strategi bisnis yang tepat kepada Rumah Makan Bakso Batuah Jl. A. Yani Km. 36 Kota Banjarbaru.

Kegunaan Penelitian

1. Adapun hasil dari kegiatan ini dapat memberikan kontribusi bagi komponen pelaku usaha serta pemerintah dengan pemberdayaan industri rumah tangga/UMKM untuk meningkatkan strategi usaha dengan penggunaan model bisnis sederhana yang mampu memberikan manfaat dan solusi atas permasalahan (*Business Model Canvas*).
2. Untuk peneliti melalui kegiatan ini dapat memberikan pengetahuan dalam mengembangkan strategi bisnis terutama yang berhubungan dengan penerapan *Business Model Canvas* pada UMKM.

METODE PENELITIAN

Waktu dan tempat

Kegiatan penelitian dilakukan pada awal bulan mei sampai dengan selesai di Rumah Makan Bakso Batuah Jl. A. Yani Km. 36 Kota Banjarbaru.

Metode pengambilan data

Untuk penetapan responden merupakan orang-orang yang memiliki informasi yang baik tentang Usaha Rumah Makan Bakso Batuah Jl. A. Yani Km. 36 Kota Banjarbaru yaitu 1 orang Pemilik Usaha/Penanggung Jawab, 6 orang karyawan serta 30 orang konsumen diambil secara *accidental sampling*.

Analisis Data



Gambar 1. Business Model Canvas

Untuk mengetahui tujuan pertama yaitu dengan menerapkan *Business Model Canvas* melalui 9 elemen pendukungnya untuk menggambarkan model bisnis Rumah Makan Bakso Batuah Jl. A. Yani Km. 36 Kota Banjarbaru saat ini yaitu :

- Langkah pertama adalah mengidentifikasi *Customer Segments* berdasarkan kondisi dilokasi penelitian, pelanggan merupakan sasaran utama yang diinginkan tempat usaha untuk mengembangkan bisnis maka untuk itu dibutuhkan identifikasi *customer segments* sehingga tepat sasaran.
- Langkah selanjutnya adalah mengisi *Value Propositions*, yang merupakan nilai-nilai yang ditawarkan organisasi kepada *customer segments*. Nilai-nilai berupa keunikan tersendiri baik pada produk maupun jasa yang ditawarkan. Tempat usaha juga dapat mendidik *customer segments* untuk mau menerima *value propositions* yang ditawarkan.
- Channels*, menjelaskan bagaimana usaha berinteraksi dan berkomunikasi baik kepada konsumen maupun mitra bisnisnya. Pada bagian ini, perusahaan akan dipengaruhi *key resources*, *key activities*, dan *key partners*.

- Customers Relationship*, pada bagian ini menjelaskan bagaimana tempat usaha berhubungan dengan pelanggan lama dan juga berinteraksi serta menjaring calon pelanggan baru.
- Revenue Streams*, menggambarkan aliran dana akan diterima tempat usaha apabila komponen elemen segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran dan hubungan pelanggan berjalan dengan lancar.
- Key Resources*, menggambarkan bagaimana sumber daya utama yang dibutuhkan oleh tempat usaha bisa berjalan.
- Key Activities*, menggambarkan bagaimana kegiatan-kegiatan utama apa saja yang diperlukan dan dilakukan usaha agar mendapatkan nilai tambah dengan baik.
- Key partnership*, menggambarkan mitra utama dalam usaha pada tempat lokasi penelitian.
- Cost Structure*, menggambarkan komponen-komponen biaya yang digunakan tempat usaha untuk menjalankan usahanya.

Untuk menjawab tujuan kedua yaitu dengan menggunakan Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*). Adapun langkah-langkahnya yaitu :

- Tahap pengumpulan data yang digunakan untuk pengklasifikasian dan pra-analisis.
- Tahap analisis faktor internal dan eksternal mencakup eliminasi, pembobotan, rating, IFAS, EFAS, matriks internal-eksternal (IE) dan matriks SWOT.
- Tahap pengambilan keputusan untuk Penentuan Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Bakso Batuah Jl. A. Yani Km. 36 Kota Banjarbaru.

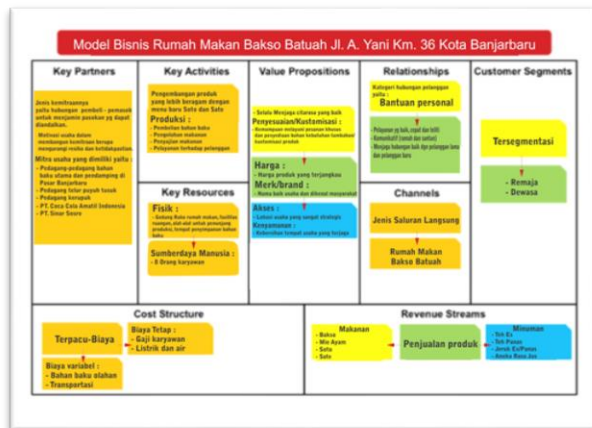
HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Usaha

Rumah Makan Bakso Batuah Jl. A. Yani Km. 36 Kota Banjarbaru merupakan salah satu rumah makan yang ada di Kota Banjarbaru. Rumah Makan ini merupakan anak cabang dari Rumah Makan Bakso Batuah Martapura. Bakso Batuah ini berdiri pada tahun 2006 dengan nama pemilik dan penanggung jawab yaitu Wilis Okianto. Saat ini Rumah Makan Bakso Batuah berfokus pada penjualan produk makanan dengan menu Bakso dan Mie ayam sebagai produk unggulannya serta ditambah dengan menu makanan Sate dan Soto khas bakso batuah. Adapun jumlah karyawan yang dimiliki Bakso Batuah berjumlah 8 orang dengan tingkat

keterampilan yang baik yang mana bertugas sebagai pelayan, kasir dan bagian dapur dengan lama bekerja sekitar 12 jam setiap harinya, dengan rata-rata penjualan kurang lebih 220 porsi/hari untuk penjualan bakso dan mie ayam, 40-50 porsi/hari soto dan sate dengan harga jual Rp. 12.000 - 22.000/porsi.

Deskripsi Model Bisnis Menggunakan Business Model Canvas pada Usaha Rumah Makan Bakso Batuah Jl. A. Yani Km. 36 Kota Banjarbaru



Gambar 2. Model Bisnis Rumah Makan Bakso Batuah

Segmen Pelanggan (Customer Segments)

Elemen segmen pelanggan yang terdapat pada Usaha Rumah Makan Bakso Batuah merupakan jenis segmentasi, yaitu yang diarahkan untuk melayani pelanggan yang diklasifikasikan lagi berdasar kebutuhan dan permasalahan. Pelanggan Rumah Makan Bakso Batuah lebih banyak pekerja kantor dan keluarga kategori segmentasi dewasa dan remaja karena mampu menyediakan menu-menu yang harganya cukup terjangkau dan membantu memenuhi kebutuhan mereka.

Proposisi Nilai (Value Propositions)

Elemen proposisi nilai yang terdapat pada Usaha Rumah Makan Bakso Batuah mencakup nilai/*value* Kinerja yang baik, cepat dan teliti. Kustomisasi disini mencakupi kemampuan untuk melayani pesanan khusus dan penyediaan bahan kebutuhan tambahan, Harga mencakup biaya produk yang cukup terjangkau, Merek berupa nama baik usaha yang sudah dikenal baik oleh masyarakat, akses dimana letak lokasi usaha yang sangat strategis dan kenyamanan selalu menjaga tempat usaha yang bersih.

Saluran (Channels)

Elemen saluran Rumah Makan Bakso Batuah termasuk jenis saluran langsung dengan Rumah Makan milik sendiri sehingga mampu menyampaikan proposisi nilai secara langsung dengan pertimbangan pemilihan lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang sangat penting.

Hubungan (Customer Relationship)

Elemen hubungan pelanggan yang dimiliki Rumah Makan Bakso Batuah termasuk kategori bantuan personal dengan nilai yang ditawarkan oleh usaha kepada pelanggan yaitu menjaga citarasa, komunikatif (ramah dan santun), pelayanan yang baik dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan lama dan baru.

Arus pendapatan (Revenue Streams)

Elemen arus pendapatan pada Rumah Makan Bakso Batuah bersumber pada penjualan aset atau pada usaha ini berupa produk makanan dan minuman. Untuk menu makanan yang dijual yaitu bakso, mie ayam, sate dan soto sedangkan untuk produk minuman yaitu teh es/panas, jeruk es/panas, dan aneka rasa jus dengan penjualan produk Bakso dan Mie Ayam yang paling memberikan keuntungan.

Sumberdaya Utama (Key Resources)

Elemen sumberdaya utama yang dimiliki usaha Rumah Makan Bakso Batuah mencakup Fisik meliputi gedung ruko rumah makan, fasilitas ruangan, alat-alat penunjang produksi, dan tempat penyimpanan bahan baku. Sumberdaya manusia mencakup 8 orang karyawan serta 1 orang penanggung jawab/pemilik. Hak intelektual meliputi merek dagang Bakso Batuah dan resep olahan. Adapun untuk aset keuangan usaha berawal dari modal orang tua penanggung jawab dan diinvestasikan ke usaha ini sehingga bisa terus berjalan sampai saat ini.

Aktivitas Kunci (Key Activities)

Elemen aktivitas kunci yang dimiliki merupakan jenis kategori produksi yang artinya aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan berhubungan dengan membuat dan menyampaikan produk dengan kualitas yang baik, terlihat dari aktivitas yang dilakukan rumah makan seperti memasak dan menyajikan makanan ke pelanggan. Di Rumah Makan Bakso Batuah aktivitas produksi terdiri dari beberapa bagian, yaitu pembelian bahan baku, pengolahan bahan baku, penyajian, dan pelayanan terhadap pelanggan.

Kemitraan Utama (Key Partnership)

Elemen kemitraan utama yang dimiliki Rumah Makan Bakso Batuah memiliki jenis kemitraan hubungan pembeli-pemasok untuk menjamin pasokan yang dapat diandalkan, dengan motivasi usaha membangun kemitraan berupa mengurangi resiko dan ketidakpastian. Adapun mitra usaha yang dimiliki Rumah Makan Bakso Batuah yaitu pedagang-pedagang bahan baku utama dan pendamping di Pasar Banjarbaru, pedagang telur puyuh tusuk, pedagang kerupuk, PT. Coca Cola Amatil Indonesia dan PT. Sinar Sosro.

Struktur Biaya (Cost Structure)

Elemen struktur biaya pada Rumah Makan Bakso Batuah merupakan dari bagian model bisnis terpacu-biaya (*cost-driven*) yang artinya berfokus pada meminimalkan biaya sedapat mungkin untuk menciptakan dan memelihara kemungkinan struktur biaya yang paling ramping, menawarkan *value proposition* yang terjangkau dan luas agar konsumen mendapatkan harga yang dapat terjangkau dengan memperhatikan kepuasannya. Pengeluaran Rumah Makan Bakso Batuah terbagi atas 2 yaitu biaya tetap dan biaya variabel, dimana biaya tetap mencakup gaji karyawan, listrik dan air sedangkan biaya variabel mencakup biaya bahan baku olahan dan transportasi.

Hasil Analisis SWOT terhadap 9 Elemen Bisnis Rumah Makan Bakso Batuah Jl. A. Yani Km. 36 Kota Banjarbaru

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	NILAI TERTIMBANG (BOBOT x RATING)
KEKUATAN			
Produk dan layanan Rumah Makan selalu dengan kebersihan terjaga	0,0368	3,9	0,14352
Ada tempat yang luas untuk parkir dan tempat yang diberikan Rumah Makan	0,0368	3,9	0,14352
Pelayanan Rumah Makan sangat ramah dan sesuai	0,03353	4	0,1342
Ada pedagang Rumah Makan dapat terlindungi bila pada waktu dilakukan dengan baik	0,03139	4	0,12556
Rumah Makan memiliki tempat yang sangat luas dan nyaman	0,04004	3,9	0,15616
Rumah Makan memiliki lokasi yang strategis dan mudah diakses	0,02273	4,1	0,093193
Rumah Makan memiliki lokasi yang strategis dan mudah diakses	0,01469	4,1	0,060219
Rumah Makan memiliki lokasi yang strategis dan mudah diakses	0,04221	3,9	0,164619
Pelayanan yang ramah dan profesional Rumah Makan dengan ramah dan sesuai dengan keinginan pelanggan	0,02922	4,1	0,119802
Rumah Makan memiliki lokasi yang strategis dan mudah diakses	0,03765	4,1	0,154405
Sub Total	0,32469	35,6	1,25604
KELEMAHAN			
Tidak ada tempat parkir untuk tamu yang datang ke Rumah Makan	0,06385	3,3	0,210705
Usaha Rumah Makan sering mengalami kerugian	0,06385	3,3	0,210705
Proporsi nilai harga relatif memiliki dampak negatif	0,05628	3,3	0,183724
Ketersediaan pemasok Rumah Makan tidak dapat diandalkan	0,05628	3,3	0,183724
Rumah Makan memiliki lokasi yang strategis dan mudah diakses	0,06385	3,3	0,210705
Pelayanan Rumah Makan sangat ramah dan sesuai dengan keinginan pelanggan	0,05628	3,3	0,183724
Rumah Makan memiliki lokasi yang strategis dan mudah diakses	0,04978	3,3	0,164274
Kualitas pelayanan usaha Rumah Makan rendah	0,05628	3,3	0,183724
Rumah Makan memiliki lokasi yang strategis dan mudah diakses	0,04978	3,3	0,164274
Pelayanan yang ramah dan profesional Rumah Makan dengan ramah dan sesuai dengan keinginan pelanggan	0,04978	3,3	0,164274
Rumahan Rumah Makan dengan pelayanan yang ramah dan sesuai dengan keinginan pelanggan	0,04437	3,3	0,146421
Sub Total	0,68118	31,1	2,11155
Total	1,00587	66,7	3,36759

Gambar 3. Hasil Internal Factor Analysis Summary

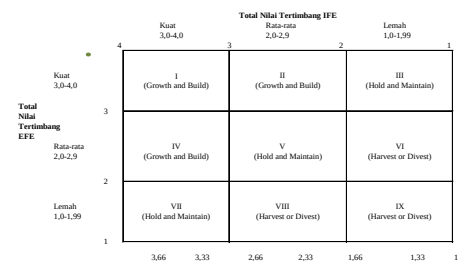
Dari hasil IFAS pada gambar 3, diperoleh jumlah skor yang didapatkan berdasarkan perkalian antara nilai bobot dan rating pada setiap faktor-faktor strategi, maka didapatkanlah hasil untuk skor kekuatan sebesar 1,288046 atau 1,28 dan jumlah skor untuk kelemahan sebesar 2,229313 atau 2,22 dengan total skor untuk faktor internal sebesar 3,517359 atau 3,51. Demikian halnya dengan faktor-

faktor strategi eksternal yang mana diperoleh hasil sebagai berikut :

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	NILAI TERTIMBANG (BOBOT x RATING)
PELUANG			
Rumah Makan dapat meningkatkan pendapatan dengan meningkatkan nilai produk dan layanan pada usahanya	0,03989	3,6	0,14352
Rumah Makan dapat meningkatkan produk dan layanan menjadi lebih baik	0,04348	3,6	0,156528
Ketersediaan pemasok terjaga dan dapat diandalkan untuk Rumah Makan	0,03653	3,6	0,131508
Rumah Makan memiliki lokasi yang strategis dan mudah diakses	0,04348	3,7	0,160876
Rumah Makan memiliki lokasi yang strategis dan mudah diakses	0,03989	3,5	0,139515
Rumah Makan dapat meningkatkan pelayanan dan layanan pada usahanya	0,03653	3,7	0,135181
Ketersediaan yang lebih luas dengan nilai tambah	0,04348	3,6	0,156528
Rumah Makan dapat meningkatkan hubungan dengan pelanggan	0,03989	3,6	0,14352
Rumah Makan dapat meningkatkan pelayanan dan layanan pada usahanya	0,03989	3,7	0,147593
Rumah Makan dapat meningkatkan pelayanan dan layanan pada usahanya	0,03989	3,6	0,14352
Rumah Makan dapat meningkatkan pelayanan dan layanan pada usahanya	0,03989	3,6	0,14352
Sub Total	0,4201	40,4	1,69729
ANCAMAN			
Marginal Usaha Rumah Makan semakin sempit dan tidak dapat diandalkan	0,07113	2,3	0,162599
Rumah Makan tidak dapat meningkatkan pelayanan dan layanan pada usahanya	0,05334	2,7	0,144018
Kualitas layanan dari Rumah Makan dalam pelaksanaan pelayanan	0,06456	2,6	0,167856
Perilaku aktivitas kerja Rumah Makan yang terganggu oleh perubahan pelaksanaan	0,05929	2,6	0,154154
Kualitas aktivitas Rumah Makan dalam pelaksanaan pelayanan	0,06192	2,7	0,167184
Peningkatan permintaan pasar dari Rumah Makan	0,06713	2,3	0,154399
Peningkatan permintaan pasar dari Rumah Makan	0,07716	2,6	0,200616
Sekarang usaha Rumah Makan semakin sempit dan tidak dapat diandalkan	0,07113	2,7	0,192009
Perubahan pelayanan dan usaha Rumah Makan semakin sempit	0,05334	2,6	0,138684
Sub Total	0,57903	34,4	2,00018
Total	1,0049	101,1	5,36747

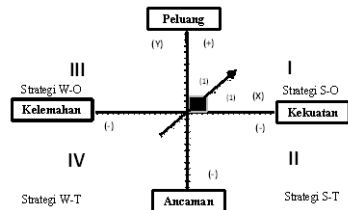
Gambar 4. Hasil External Factor Analysis Summary

Berdasarkan hasil EFAS didapatkanlah jumlah skor peluang sebesar 1,539299 atau 1,53 dan jumlah skor untuk ancaman 1,540739 atau 1,54 dengan jumlah total akhir skor eksternal sebesar 3,080038 atau 3,08. Dengan diperolehnya nilai IFAS dan EFAS maka dapat diketahui posisi letak pada kuadran mana Rumah Makan Bakso Batuah berada, hal ini digunakan untuk menentukan strategi apa yang tepat untuk Rumah Makan tersebut dan ini dapat dilihat pada Matriks Internal-Eksternal.



Gambar 5. Matriks Internal-Eksternal

Berdasarkan analisis faktor internal dan faktor eksternal, dengan nilai total IFAS sebesar = 3,51 dan nilai total EFAS sebesar = 3,08, hasil analisis matriks pada Gambar 5 bahwa Usaha Bakso Batuah murni berada pada posisi sel I dimana terlihat bahwa Usaha Bakso Batuah memiliki internal yang kuat dan eksternal yang kuat juga, dimana sel I berada satu kelompok dengan sel II dan sel IV sehingga Usaha Bakso Batuah murni dapat digambarkan pada posisi tumbuh dan berkembang (Growth and Build). Hal ini juga ditegaskan oleh keberadaan Diagram Analisis SWOT yang memperkuat bahwasanya usaha Rumah Makan Bakso Batuah berada pada posisi yang sangat baik untuk meningkatkan usahanya.



Gambar 6. Diagram Analisis SWOT

Berdasarkan hasil perhitungan dari nilai rating faktor lingkungan internal dalam usaha maka didapatkan hasil nilai total rating kekuatan $39,9/10 = 3,99$ dengan skor rata-rata dikurangi dengan nilai total rating kelemahan sebesar $39,7/12 = 3,3$ maka diperoleh nilai sumbu x sebagai nilai sumbu horizontal sebesar $3,99 - 3,3 = 0,69$. Begitu halnya dengan perhitungan eksternal yaitu nilai total rating peluang $40,4/11 = 3,67$ dengan skor rating ancaman $24/9 = 2,66$ maka sumbu y bernilai $3,67 - 2,66 = 1,01$.

Dengan demikian sumbu Y dalam diagram SWOT adalah sebesar 1 Hasil diagram analisis SWOT tersebut menunjukkan bahwa Usaha Rumah Makan Batuah berada pada kuadran I, kuadran ini menggambarkan situasi yang sangat menguntungkan untuk perusahaan untuk mengembangkan Olahan masakan Bakso Batuah karena memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang-peluang yang ada, dalam kondisi ini maka strategi yang diterapkan dalam prospek pengembangan usaha adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

Penentuan Strategi Pengembangan Usaha Rumah Makan Bakso Batuah Jl. A. Yani Km. 36 Kota Banjarbaru dengan melihat hasil kuadran dan diagram analisis SWOT, dapat dilakukan penerapan strategi menggunakan matriks SWOT yaitu dengan strategi SO (*Strength Opportunities*) menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki, dan strategi alternatif menggunakan strategi WT (*Weakness Threats*) dimana menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman dengan cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki, maka diperoleh strategi baru untuk mengembangkan usaha berdasarkan analisis dan pengamatan pada Usaha Bakso Batuah yaitu :

- Membuka layanan kegiatan pesan antar (*delivery order*) untuk para pelanggan dengan menggunakan batas minimal pemesanan (*Value Propositions*).

- Membuat logo/gambar desain sebagai identitas bisnis pada Usaha serta perbaikan desain interior ruangan agar lebih nyaman dan menarik (*Value Propositions*).
- Meningkatkan Usaha melalui investasi dengan bisnis Waralaba (*Franchise*) sehingga bisa memasarkan produk lebih luas (*Channels*).
- Menjaring pelanggan baru seperti pasar massa yang lebih luas (*Customer segments*).
- Menambah menu olahan masakan/produk baru pada usaha dengan bahan baku olahan yang sama (*Value Propositions*).
- Promosi Usaha melalui pemanfaatan sosial media (*digital marketing*) untuk mengenalkan produk ke masyarakat luas (*Value Propositions*).
- Melakukan penambahan karyawan sesuai kebutuhan usaha, memberikan pelatihan kepada karyawan untuk meningkatkan keahlian, kostum pakaian khusus yang khas untuk karyawan demi meningkatkan citra usaha, menambah fasilitas usaha seperti kipas angin, meja makan, kursi dan perluasan area usaha (*Key Resources*).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

- Elemen Segmen Pelanggan Usaha Rumah Makan Bakso Batuah difokuskan kepada segmen remaja dan dewasa. Elemen Proposisi menjaga citarasa yang baik dari produk, menyediakan pesanan khusus dan produk tambahan, harga yang terjangkau, merek berupa nama baik usaha, akses lokasi usaha yang sangat strategis dan kenyamanan tempat usaha yang bersih. Elemen Saluran yang dimiliki berupa saluran langsung melalui Rumah Makan sendiri. Elemen Hubungan Pelanggan dengan cara mengoptimalkan kinerja pelayanan yang baik, cepat dan teliti serta komunikatif, ramah dan santun untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan lama dan baru. Elemen Arus Pendapatan diperoleh melalui penjualan produk. Sumberdaya Utama berupa fisik gedung ruko Rumah Makan, fasilitas ruangan, alat-alat produksi dan tempat penyimpanan bahan baku, sumberdaya manusia 8 orang

karyawan. Elemen Kunci Aktivitas dilakukan pengembangan dengan penyediaan jenis makanan yang lebih beragam berupa penambahan produk sate dan soto. Elemen Struktur Biaya yaitu biaya tetap untuk gaji karyawan, listrik dan air, biaya variabel mencakup biaya bahan baku olahan dan transportasi.

2. Strategi yang tepat untuk Rumah Makan Bakso Batuah yaitu membuka layanan kegiatan pesan antar, membuat logo desain usaha sebagai identitas bisnis, meningkatkan usaha melalui investasi dengan bisnis waralaba, menjaring pelanggan baru seperti pasar massa yang lebih luas, menambah menu olahan masakan, promosi usaha melalui pemanfaatan sosial media, penambahan karyawan sesuai kebutuhan usaha, memberikan pelatihan kepada karyawan, kostum pakaian khusus, menambah fasilitas dan perluasan area usaha.

Saran

Rumah Makan Bakso Batuah agar memperbaiki desain interior usaha menjadi lebih menarik dan nyaman sehingga konsumen merasa senang bisa berkunjung ke Rumah Makan Bakso Batuah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ina. 2009. Menggerakkan Sektor Riil UKM & Industri. Alfabeta. Bandung.
- Osterwalder, A. 2012. Business Model Generation. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Rangkuti, F. 2015. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Tambunan. 2005. UMKM di Indonesia. Ghalia Indonesia. Bogor.