

**USULAN *BUSINESS PLAN* PADA IKM RIANA SPREI DI  
KOTA BANDUNG**

**TUGAS AKHIR**

**Karya tulis sebagai salah satu syarat  
untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik  
dari Program Studi Teknik Industri  
Fakultas Teknik Universitas Pasundan**

Oleh

**ANI NANDA YUNITA**

**NRP : 123010168**



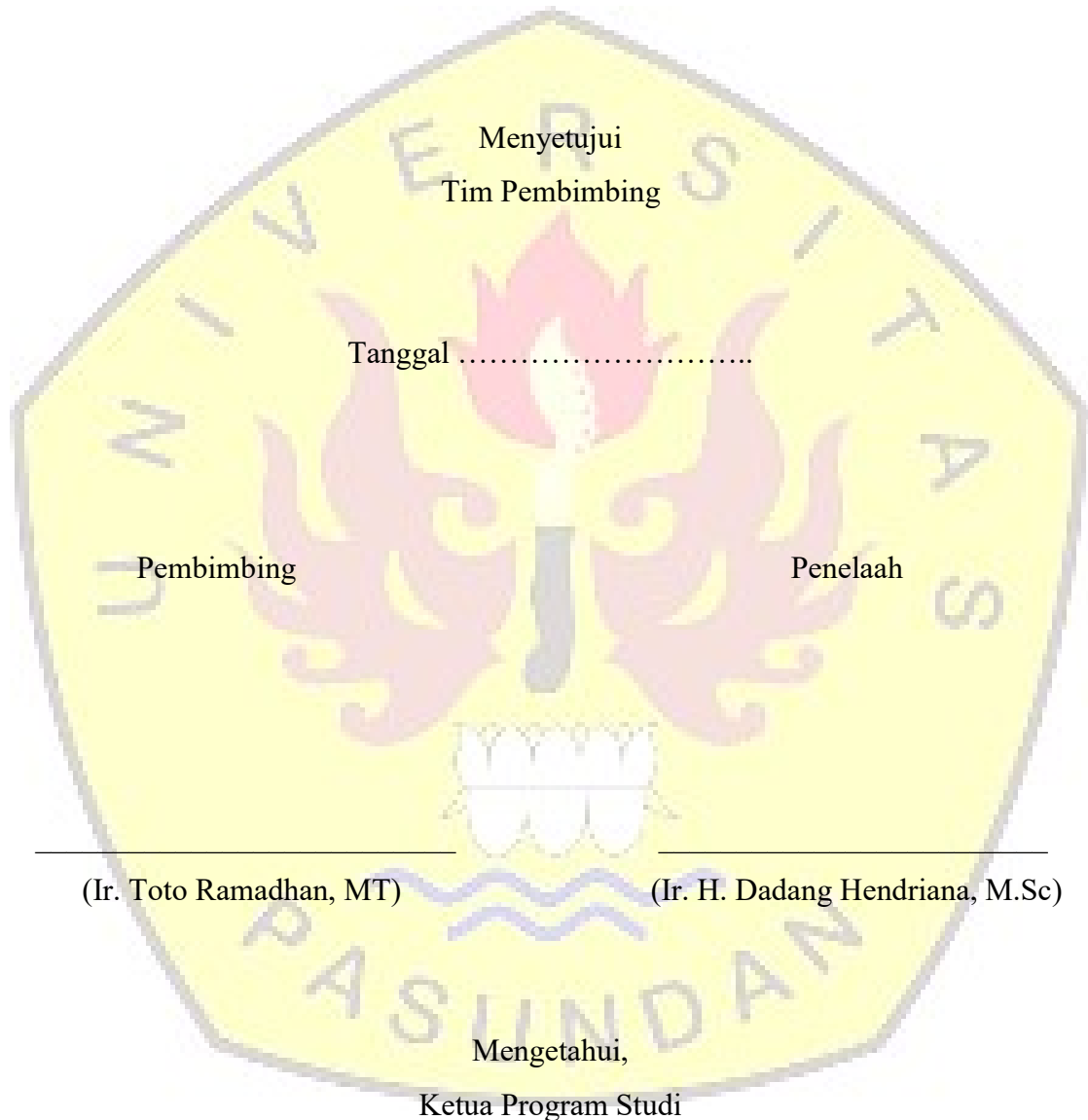
**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS PASUNDAN  
2019**

**USULAN *BUSINESS PLAN* PADA IKM RIANA SPREI DI  
KOTA BANDUNG**

Oleh

**Ani Nanda Yunita**

**NRP : 123010168**



Menyetujui  
Tim Pembimbing

Tanggal .....

Pembimbing

Penelaah

\_\_\_\_\_  
(Ir. Toto Ramadhan, MT)

\_\_\_\_\_  
(Ir. H. Dadang Hendriana, M.Sc)

Mengetahui,  
Ketua Program Studi

\_\_\_\_\_  
Ir. Toto Ramadhan, MT

# **USULAN *BUSINESS PLAN* PADA IKM RIANA SPREI DI KOTA BANDUNG**

ANI NANDA YUNITA

NRP : 123010168

## **ABSTRAK**

*Perkembangan industri membawa pengaruh yang sangat besar terhadap perkembangan perekonomian Indonesia, industri juga memegang peranan yang menentukan dalam perkembangan perekonomian sehingga benar-benar perlu didukung dan diupayakan perkembangannya. IKM Riana Sprei merupakan suatu usaha keluarga yang sudah dibangun dan dijalankan sejak tahun 2010. Usaha ini memproduksi sarung bantal berbagai varian model dan juga warna, spre, kasur lipat, bad cover.*

*Permasalahan yang dihadapi IKM Riana Sprei dalam menjalankan usahanya diantaranya yaitu lemahnya jaringan usaha dan penetrasi pasar, kurangnya aliran dalam menjangkau konsumen, dan tingkat penjualan yang tidak stabil.*

*Penelitian yang dilakukan dengan Sumber data yang digunakan ada dua yaitu data primer dan data sekunder. Prosedur pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi langsung dan dokumentasi.*

*Hasil dari desain ulang business model canvas IKM Riana Sprei adalah menambah segmen konsumen, meningkatkan kapasitas produksi, menambah channels, dan meningkatkan hubungan pelanggan melalui delivery order.*

*Kata Kunci : Model Bisnis, Business Model Canvas*

# **USULAN *BUSINESS PLAN* PADA IKM RIANA SPREI DI KOTA BANDUNG**

ANI NANDA YUNITA

NRP : 123010168

## **ABSTRACT**

*The development of industry brings a huge influence on the development of the Indonesian economy, the industry also plays a decisive role in the development of the economy so it really needs to be supported and strived its development. IKM Riana Sprei is a family business that has been built and run since the 2010. This business produces (pillowcases of various model variants and also colors, bed linen, folding mattresses, bad covers).*

*The problems faced by IKM Riana Sprei in running its business are weakness of business network and market penetratio, lack of flow in reaching consumers and unstable selling rate.*

*The research was conducted using descriptive research format using qualitative approach. Sources of data used there are two primary and secondary data. The data collection procedure used is interview, direct observation and documentation.*

*The result of the redesign of IKM Riana Sprei canvas business model is to increase the consumer segment, increase production capacity, add channels, and improve customer relationship through delivery order.*

*Keywords: Business Model, Business Model Canvas*

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	i
ABSTRACT .....	ii
PEDOMAN PENGGUNAAN TUGAS AKHIR .....	iv
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
DAFTAR GAMBAR DAN ILUSTRASI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR SINGKATAN DAN LAMBANG.....	xiv

### **Bab I Pendahuluan**

I.1 Latar Belakang Masalah .....	I-1
I.2 Perumusan Masalah .....	I-4
I.3 Tujuan Pemecahan Masalah .....	I-4
I.4 Manfaat Pemecahan Masalah .....	I-4
I.5 Pembatasan Masalah dan Asumsi.....	I-4
I.6 Lokasi Penelitian .....	I-5
I.7 Sistematika Penulisan .....	I-5

### **Bab II Tinjauan Pustaka dan Landasan Teori**

II.1 <i>Business Model Plan</i> .....	II-1
II.2 Model Bisnis .....	II-3
II.3 <i>Business Model Canvas</i> .....	II-6
II.3.1 <i>Customer Segments</i> .....	II-7
II.3.2 <i>Value Proposition</i> .....	II-8
II.3.3 <i>Channels</i> .....	II-9
II.3.4 <i>Revenue Streams</i> .....	II-11
II.3.5 <i>Customer Relationships</i> .....	II-12
II.3.6 <i>Key Activities</i> .....	II-13
II.3.7 <i>Key Resources</i> .....	II-14

II.3.8 <i>Key Partnerships</i> .....	II-15
II.3.9 <i>Cost Structure</i> .....	II-16
II.4 Konsep Model Bisnis Karakteristik yang sama .....	II-17
II.4.1 Model Bisnis Un-Bundling .....	II-17
II.4.2 Model Bisnis Long Tail.....	II-18
II.4.3 Platform Bersisi-Banyak .....	II-19
II.4.4 GRATIS Sebagai Model Bisnis .....	II-19
II.4.5 Model Bisnis Terbuka .....	II-19
II.4.6 Pola Setiap Jenis Model Bisnis.....	II-20

### **Bab III Usulan Pemecahan Masalah**

III.1 Usulan Pemecahan Masalah .....	III-1
III.2 Langkah-Langkah Pemecahan Masalah .....	III-1
III.2.1 Observasi Lapangan.....	III-1
III.2.2 Studi Litelatur .....	III-2
III.2.3 Perumusan Masalah .....	III-2
III.2.4 Tujuan Pemecahan Masalah .....	III-2
III.2.5 Pembatasan Masalah dan Asumsi.....	III-2
III.2.6 Pengumpulan Data .....	III-3
III.2.7 Pengolahan data Business model Canvas IKM Riana Sprei.....	III-4
III.3 Analisis dan Pembahasan.....	III-7
III.4 Kesimpulan dan Saran .....	III-7

### **Bab IV Usulan Pemecahan Masalah**

IV. 1 Pengumpulan Data.....	IV-1
IV. 1.1 Lokasi IKM Riana Sprei.....	IV-2
IV.1.2 Tata Letak atau Layout IKM Riana Sprei .....	IV-3
IV.1.3 <i>Customer Segments</i> .....	IV-3
IV.1.4 <i>Key Resources</i> .....	IV-5
IV.1.5 <i>Key Partnerships</i> .....	IV-8
IV.1.6 <i>Key Activities</i> .....	IV-9

IV.1.7 <i>Value Propositions</i> .....	IV-12
IV.1.8 <i>Channels</i> .....	IV-18
IV.1.9 <i>Customer Relationships</i> .....	IV-19
IV.1.10 <i>Cost Structure</i> .....	IV-19
IV.1.11 <i>Revenue Streams</i> .....	IV-21
IV. 2 Pengolahan Data .....	IV-24
IV. 2. 1 Merancang Kerangka Kerja <i>Business model Canvas</i> IKM Riana	
Sprei .....	IV-24
IV. 2.2 <i>Business model Canvas</i> IKM Riana .....	IV-27
<b>Bab V Analisis dan Pembahasan</b>	
V. 1 Analisis Kapasitas Produksi dalam <i>Business Model Canvas</i> .....	V-1
V.1.1 Produk yang dihasilkan .....	V-1
V. 2 Analisis Hasil Rancangan <i>Business Model Canvas</i> .....	V-6
<b>Bab VI Kesimpulan dan Saran</b>	
VI. 1 Kesimpulan .....	VI-1
VI. 2 Saran .....	VI-2

# Bab I Pendahuluan

## I.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan berjalannya waktu dan perkembangan industri yang membawa peran penting terhadap perkembangan perekonomian Indonesia, maka dari itu IKM merupakan bagian dari sistem perekonomian yang dapat menyerap tenaga kerja hampir mencapai setengah dari total penduduk Indonesia. Oleh sebab itu usaha kecil menengah dan mikro adalah agen-agen perubahan yang sebenarnya mampu memajukan masyarakat dan dapat membawa inovasi dengan perubahan secara trus-menerus, serta dapat meningkatkan kreativitas (Dhewanto dkk, 2015:165). Bank dunia dalam Dhewanto dkk (2015:36) menyatakan bahwa usaha kecil dan mikro sangat potensial untuk berkembang dikemudian hari.

Osterwalder dan Pigneur (2012:14) menyatakan sebuah model bisnis menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan dan menangkap nilai. Artinya dapat kita pahami bahwa sebuah organisasi bisnis yang ingin sukses dan mampu mengembangkan usahanya haruslah menciptakan, memberikan dan menangkap nilai yang berkaitan dengan aktivitas organisasi bisnisnya. Untuk memajukan usahanya maka perlu memahami bagaimana sesungguhnya menciptakan nilai-nilai terbaik kepada konsumen yang ingin dijangkau, agar dalam menjalankan kegiatan usahanya mendapatkan kepercayaan dari para konsumen karena telah memberikan nilai-nilai terbaik.

Osterwader dan Pigneur (2012:14) mengatakan bahwa model bisnis dapat dijelaskan dengan sangat baik melalui Sembilan blok bangunan dasar yang memperlihatkan cara berfikir tentang bagaimana cara perusahaan menghasilkan uang. Sembilan blok bangunan tersebut adalah *Business Model Canvas* yang tersusun dalam sebuah susunan satu-kesatuan yaitu : *Customer Segment* (Segmen Pelanggan), *Value Propositions* (Proposi Nilai), *Channel* (Saluran), *Customer Relationship* (Hubungan Pelanggan), *Revenue Streams* (Arus Pendapatan), *Key Resources* (Sumber Daya Utama), *Key Activities* (Aktivitas Kunci), *Key Partnership* (Kemitraan Utama), *Cost Structure* (Struktur Biaya).



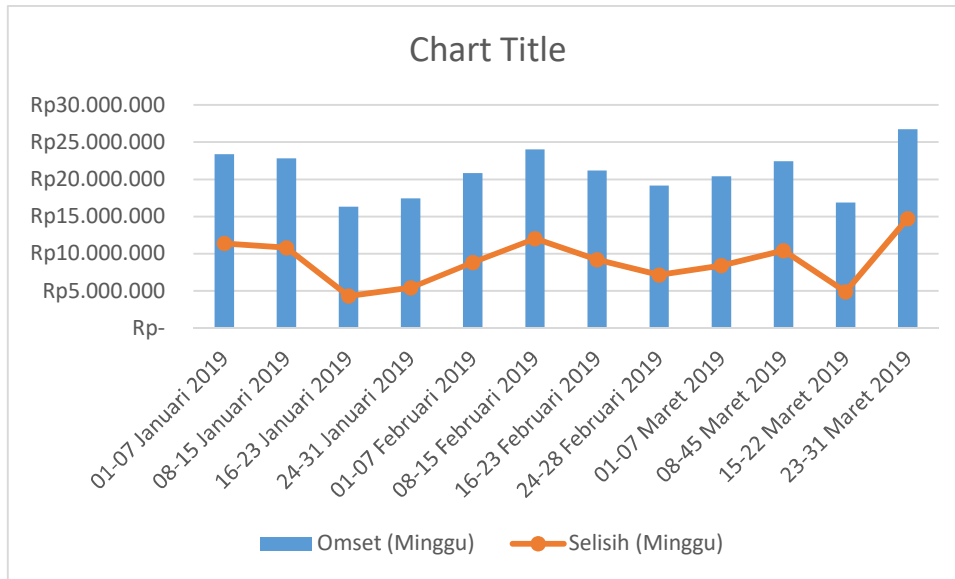
IKM di Indonesia memegang peranan sentral dan strategi dalam pembangunan ekonomi kerakyatan dan penyerpan tenaga kerja yang cukup besar. Tetapi pada kenyataannya permasalahan-permasalahan yang dihadapi IKM masih begitu banyak, diantaranya yaitu permasalahan teknologi, pemodalannya, manajemen pemasaran, kesulitan dalam mengakses kredit perbankan komersial dan masalah lingkungan. Oleh karena itu, untuk dapat membuat suatu IKM agar bias berkembang dan dapat dikelola dengan baik, maka dibutuhkan strategi bisnis yang mudah dijalankan serta dapat membantu dalam pengembangan IKM.

IKM Riana Sprei ini merupakan suatu usaha keluarga yang dimana sudah dijalankan sejak tahun 2009. Usaha ini memproduksi spreid dan berbagai jenis sarung bantal dengan berbagai model dan berbagai bahan yang berbeda.

Tabel I.1 Data omset penjualan IKM Riana Sprei pada bulan Januari sampai Maret tahun 2019

Tanggal	Omset (Minggu)	Selisih (Minggu)
01-07 Januari 2019	Rp 23.398.500	Rp 11.398.500
08-15 Januari 2019	Rp 22.806.000	Rp 10.806.000
16-23 Januari 2019	Rp 16.325.500	Rp 4.325.500
24-31 Januari 2019	Rp 17.426.500	Rp 5.426.500
01-07 Februari 2019	Rp 20.827.500	Rp 8.827.500
08-15 Februari 2019	Rp 24.031.000	Rp 12.031.000
16-23 Februari 2019	Rp 21.201.500	Rp 9.201.500
24-28 Februari 2019	Rp 19.147.500	Rp 7.147.500
01-07 Maret 2019	Rp 20.419.000	Rp 8.419.000
08-15 Maret 2019	Rp 22.421.500	Rp 10.421.500
15-22 Maret 2019	Rp 16.882.500	Rp 4.882.500
23-31 Maret 2019	Rp 26.720.000	Rp 14.720.000

Berdasarkan hasil penjualan pada bulan Januari sampai September bisa dilihat bahwa dalam 3 bulan terakhir penjualan sarung bantal dan spreid di IKM Riana spreid setiap minggunya mengalami ketidakstabilan dalam penjualan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 1.1 berikut yang menunjukkan grafik penjualan spreid dan sarung bantal di IKM Riana spreid per minggu pada bulan Januari 2019 sampai dengan bulan Maret 2019:



Gambar I.1 Grafik Penjualan sprej dan sarung bantal IKM Riana Sprei bulan Januari sampai Maret 2019

Penerapan dan implementasi model bisnis yang tepat dalam suatu perusahaan dapat memberikan beberapa manfaat yang memiliki peran dalam meningkatkan laba serta daya saing perusahaan, dengan melakukan evaluasi dan perubahan terhadap model bisnis yang tepat, perusahaan dapat meningkatkan keuntungan melalui poin-poin bisnis dan ide-ide baru yang dapat menjadi suatu keuntungan bagi perusahaan agar perusahaan dapat menghadapi masalah-masalah yang sering dialami ketika menjalankan suatu usaha dan untuk dapat bersaing dengan perusahaan yang lainnya.

*Business Model Canvas* dapat memberikan gambaran mengenai model bisnis perusahaan dan hubungan yang terjadi antar-blok dengan cara yang lebih atraktif. *Business Model Canvas* juga membantu perusahaan untuk mengenali apa yang menjadi *value proposition* perusahaan, serta bagaimana membangun dan menjalankan *keyactivities* 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. Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Usulan Perancangan *Business Plan* Pada IKM Riana Sprei di Kota Bandung**”.

## **I.2 Perumusan Masalah**

Dari penjelasan yang telah diuraikan pada latar belakang diatas maka penulisan merumuskan permasalahan sebagai berikut:

- Bagaimana membuat perancangan *Business Plan* pada IKM Riana Sprei?

## **I.3 Tujuan Pemecahan Masalah**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dan penelitian ini adalah:

1. Menentukan perancangan *Business Plan* pada IKM Riana Sprei menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*?

## **I.4 Manfaat Pemecahan Masalah**

Hasil pemecahan masalah ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Dapat digunakan sebagai referensi yang mampu diimplementasikan oleh investor dan dapat memajukan usahanya.
2. Membantu IKM Riana Sprei mengevaluasi model bisnis yang saat ini telah dijalankan.

## **I.5 Pembatasan Masalah dan Asumsi**

Adapun pembatasan masalah dan asumsi pada penelitian ini agar pembahasan tidak menyimpang sehingga tujuan dan penelitian tugas akhir ini dapat tercapai sesuai yang diharapkan. Adapun batasan masalah dalam pembahasan laporan ini adalah:

1. Penelitian hanya dilakukan di IKM Riana Sprei.
2. Penelitian dilakukan untuk mengetahui dan menganalisis *Business Plan* pada IKM Riana Sprei menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*.
3. Penelitian dilakukan hanya untuk usulan perbaikan model bisnis tidak sampai tahap implementasi.
4. Penelitian dilakukan tidak sampai tahap finansial dan studi kelayakan.

Asumsi penelitian dalam laporan ini sebagai berikut:

1. Data yang dikumpulkan dari perusahaan dianggap benar.
2. Data penjualan produk di IKM Riana Sprei berupa sarung bantal, spre, bad cover dll pada bulan januari sampai dengan Maret tahun 2019.
3. Konsumen adalah dari semua kalangan.

## **I.6 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di IKM Riana spre yang bertempat di jalan Sawah Kurung 1 no.39 RT. 04 RW. 01 Kelurahan Ciatel Kecamatan Regol, Kota Bandung 40252

## **I.7 Sistematika Penulisan**

Agar dapat melakukan penelitian secara terperinci dan sistematis dengan maksud untuk mempermudah kearah penalaran masalah, Adapun sistem penulisan laporan ini meliputi:

### **BAB I Pendahuluan**

Pada bab ini menguraikan serta memberikan gambaran mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat dari pembatasan masalah dan asumsi dari masalah yang di teliti serta lokasi penelitian dan sistematika penulisan.

IKM Riana Sprei merupakan perusahaan yang memproduksi spre dan Sarung bantal dalam menjalankan usahanya IKM Riana spre tidak lepas dari permasalahan yang dihadapi dan dapat dilihat dari hasil penjualan yang tidak stabil pada bulan Januari sampai Maret.

Atas hal tersebut penelitian bertujuan untuk membuat perancangan *Business Plan* pada IKM Riana Sprei menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* untuk memberikan model bisnis pada IKM Riana spre agar dapat dijadikan bahan dalam pengambilan keputusan untuk menjalankan usaha nya dan diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh IKM Riana Sprei.

## **BAB II Tinjauan Pustaka dan Landasan Teori**

Didasarkan atas penelitian yang dilakukan di IKM Riana Sprei, maka didalam landasan teori ini berisikan teori-teori yang digunakan sebagai acuan guna menyelesaikan permasalahan yang ada di IKM Riana Sprei. Adapun teori yang berhungan yaitu tentang *Business Plan* dan *Bussines Model Canvas*.

## **BAB III Usulan Pemecahan Masalah**

Pada bab ini berisikan usulan dalam pemecahan masalah yang dihadapi IKM Riana Sprei serta langkah-langkah dalam bisnis menggunakan pendekatan *Bussines Model Canvas* yang kemudian digunakan pada objek penelitian.

## **BAB IV Pengumpulan dan Pengolahan Data**

Pada bab pengumpulan dan pengolahan data berisi mengenai profil perusahaan, sejarah perusahaan, pengumpulan dan pengolahan data untuk *Business Plan* menggunakan pendekatan *Bussines Model Canvas* serta mengisi 9 blok *Bussines Model Canvas* yaitu *Customer Segment*, *Value Propositions*, *Chanel*, *Customer Relationship*, *Revenue Stream*, *Key Resource*, *Key Activities*, *Key Partnership*, dan *Cost Structure*

## **BAB V Analisis dan Pembahasan**

Pada bab ini akan dibahas analisis dari hasil pengolahan data dan model bisnis yang sudah dibuat, serta pembahasan dari pemecahan masalah yang telah dilakukan. Dengan melakukan perbaikan-perbaikan serta melakukan pemecahan masalah yang ada.

## **BAB VI Kesimpulan dan Saran**

Pada bab ini berisikan tentang kesimpulan dari keseluruhan pembahasan masalah yang telah dilakukan untuk memberikan jawaban yang sesuai dengan tujuan penelitian, serta memberikan usulan yang bermanfaat bagi perusahaan yang berhubungan dengan penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Feliciano P. (2015). *Analisa Penerapan Business Model Canvas Pada Toko Moi Collection* Firdaus, M. 2015. *Pengertian Badan Usaha, Macam-Macam, dan Bentuk*, (Online), (file:///F:/FD%20ANI%20BARU/JURNAL%20TA/business%20plan/36465-ID-analisa-penerapan-business-model-canvas-pada-toko-moi-collection.pdf, diakses 21 febuari 2019).
2. Faisal M. (2017), *Implementasi Business Model Canvas Sebagai Alternatif Strategi Bisnis Dalam Pengembangan Industri Kreatif*, (online), (file:///F:/FD%20ANI%20BARU/JURNAL%20TA/business%20plan/SKRIPS I%20TANPA%20BAB%20PEMBAHASAN%20(1).pdf), diakses 20 febuari 2019).
3. Chitrani N (2018), *Analisis Strategi Model Business Pada Produk Industri Pariwisata Dengan Pendekatan Model Canvas ( Studi Pada batik Tulis Tresna Art Kota Bangkalan )*. (online), (file:///F:/FD%20ANI%20BARU/JURNAL%20TA/business%20plan/2257-9058-1-PB(httpadministrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.Phpjabarticle view File22572656).pdf, diakses 20 febuari 2019)
4. Osterwalder, dan figner, (2012) : *Business Model Generation*, edisi pertama, Elex Media Komputindo, Jakarta.
5. Rifki Pratomo (2018), *Langkah Mudah Membuat Business Plan*, <https://blog.sribu.com/id/3-langkah-mudah-membuat-business-plan-yang-baik/> (online)
6. Rio Brian (2019), *Contoh Business Plan*, <https://www.maxmanroe.com/contoh-bisnis-plan.html> (online)
7. Alfa (2018), *Mengenal Business Model Canvas* , (<https://blogs.itb.ac.id/wikia/membuat-bagan-bisnis-model-canvas/> (online)