

ABSTRAK

Bakso Cahaya Bahari Sukabumi merupakan usaha yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan bakso ikan tuna dan bakso ayam yang berlokasi di Sukabumi, Jawa Barat. Dalam menjalankan usahanya, Bakso Cahaya Bahari Sukabumi menghadapi beberapa permasalahan diantaranya adalah persaingan usaha yang semakin ketat, penurunan penjualan karena kurang inovasi, keterbatasan pemanfaatan teknologi dan digital, serta keterbatasan karyawan sehingga pengelolaan usaha yang masih banyak ditangani pemilik.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan gambaran umum Bakso Cahaya Bahari Sukabumi, untuk mengetahui strategi pengembangan usaha yang dilakukan, untuk mengetahui model bisnis yang dijalankan berdasarkan Business Model Canvas, serta untuk mengetahui hambatan dan upaya yang dilakukan dalam menjalankan usaha. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data dilakukan melalui pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian strategi pengembangan usaha yang dilakukan Bakso Cahaya Bahari Sukabumi yaitu kepemimpinan yang efektif, inovasi dan kreativitas, pemanfaatan teknologi dan digitalisasi, serta pemasaran dan branding. Model bisnis Bakso Cahaya Bahari Sukabumi dipetakan melalui sembilan elemen Business Model Canvas yang meliputi *Customer Segments*, *Value Proposition*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partners*, dan *Cost Structure*. Berdasarkan hasil pemetaan Business Model Canvas, masih terdapat beberapa bagian yang dapat dikembangkan, terutama pada inovasi produk dan kemasan, pemanfaatan media digital, pengembangan saluran distribusi serta sumber pendapatan, pelayanan pelanggan, dan sumber daya yang mendukung pemasaran digital.

Dengan demikian, BMC dapat digunakan sebagai gambaran model bisnis usaha, sedangkan strategi pengembangan digunakan untuk menentukan aspek yang memiliki peluang untuk dikembangkan berdasarkan permasalahan dan kondisi yang ditemukan di lapangan. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Bakso Cahaya Bahari Sukabumi dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Usaha, *Business Model Canvas*, UMKM Bakso Cahaya Bahari

ASBTRACT

Bakso Cahaya Bahari Sukabumi is a business engaged in the production and sale of tuna fish meatballs and chicken meatballs located in Sukabumi, West Java. In running its business, Bakso Cahaya Bahari Sukabumi faces several problems, including increasingly intense business competition, declining sales due to limited innovation, limited utilization of technology and digitalization, and limited human resources, resulting in business management still being largely handled by the owner.

The objectives of this study are to describe the general overview of Bakso Cahaya Bahari Sukabumi, identify the business development strategies implemented, identify the business model operated based on the Business Model Canvas, and identify the obstacles and efforts made in running the business. This study uses a qualitative method with data collection techniques through observation, interviews, and documentation. Data analysis techniques were carried out through data collection, data reduction, data presentation, and conclusion drawing.

The results of the study show that the business development strategies implemented by Bakso Cahaya Bahari Sukabumi include effective leadership, innovation and creativity, utilization of technology and digitalization, as well as marketing and branding. The business model of Bakso Cahaya Bahari Sukabumi is mapped through the nine elements of the Business Model Canvas, consisting of Customer Segments, Value Propositions, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partners, and Cost Structure. Based on the Business Model Canvas mapping, several aspects still have opportunities for development, particularly product and packaging innovation, utilization of digital media, development of distribution channels and revenue streams, customer service, and resources that support digital marketing.

Thus, the Business Model Canvas can be used to describe the business model, while business development strategies are used to determine aspects that have opportunities for further development based on the problems and conditions found in the field. The results of this study are expected to serve as a consideration for Bakso Cahaya Bahari Sukabumi in improving its competitiveness and business sustainability.

Keywords: *Business Development Strategy, Business Model Canvas, Bakso MSME, Bakso Cahaya Bahari*

RINGKESAN

Bakso Cahaya Bahari Sukabumi mangrupa usaha anu ngalaksanakeun kagiatan produksi jeung penjualan bakso lauk tuna jeung bakso hayam anu lokasina di Sukabumi, Jawa Barat. Dina ngalaksanakeun usahana, Bakso Cahaya Bahari Sukabumi nyanghareupan sababaraha pasualan, di antarana nyaéta persaingan usaha anu beuki ketat, turunna penjualan alatan kurangna inovasi, kawatesanan dina ngamangpaatkeun téknologi jeung digitalisasi, sarta kawatesanan tanaga kerja anu nyababkeun pangaturan usaha masih loba ditangani ku nu boga usaha.

Tujuan tina ieu panalungtikan nyaéta pikeun ngadéskripsikeun gambaran umum Bakso Cahaya Bahari Sukabumi, pikeun mikanyaho strategi pangwangunan usaha anu dilaksanakeun, pikeun mikanyaho modél bisnis anu dijalankeun dumasar kana Business Model Canvas, sarta pikeun mikanyaho hambatan jeung upaya anu dilaksanakeun dina ngajalankeun usaha. Méthode panalungtikan anu digunakeun nyaéta méthode kualitatif kalayan téhnik ngumpulkeun data ngaliwatan observasi, wawancara, jeung dokuméntasi. Téhnik analisis data dilaksanakeun ngaliwatan ngumpulkeun data, réduksi data, penyajian data, jeung nyieun kacindekan.

Hasil panalungtikan némbongkeun yén strategi pangwangunan usaha anu dilaksanakeun ku Bakso Cahaya Bahari Sukabumi nyaéta kapamimpinan anu éféktif, inovasi jeung kréativitas, ngamangpaatkeun téknologi jeung digitalisasi, sarta pemasaran jeung branding. Modél bisnis Bakso Cahaya Bahari Sukabumi dipetakeun ngaliwatan salapan unsur Business Model Canvas anu ngawengku Customer Segments, Value Propositions, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partners, jeung Cost Structure. Dumasar kana hasil pemetaan Business Model Canvas, masih aya sababaraha bagian anu miboga kasempetan pikeun dimekarkeun, utamana dina inovasi produk jeung kemasan, ngamangpaatkeun média digital, ngamekarkeun saluran distribusi jeung sumber panghasilan, palayanan ka konsumén, sarta sumber daya anu ngarojong pemasaran digital.

Ku kituna, Business Model Canvas bisa digunakeun pikeun ngagambarkeun modél bisnis usaha, sedengkeun strategi pangwangunan usaha digunakeun pikeun nangtukeun aspék anu masih miboga kasempetan pikeun dimekarkeun dumasar kana pasualan jeung kaayaan anu kapanggih di lapangan. Hasil panalungtikan dipiharep bisa dijadikeun bahan pertimbangan pikeun Bakso Cahaya Bahari Sukabumi dina ngaronjatkeun daya saing jeung keberlanjutan usaha.

Kecap konci: Strategi Pangwangunan Usaha, Business Model Canvas, UMKM Bakso, Bakso Cahaya Bahari.