

**USULAN MODEL BISNIS YANG TEPAT UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN DI PABRIK GULA BANASARI**

TUGAS AKHIR

**Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana
Teknik Industri**



SINTIA RAHMA ASTERINA CANDRA

19 06 10286

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Berjudul

USULAN MODEL BISNIS YANG TEPAT UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI PABRIK GULA BANASARI

yang disusun oleh

Sintia Rahma Asterina Candra

190610286

dinyatakan telah memenuhi syarat pada tanggal 25 Juli 2023

		Keterangan
Dosen Pembimbing 1	: Dr. Ir. Parama Kartika D. SP., S.T., M.T.	Telah Menyetujui
Tim Penguji		
Penguji 1	: Dr. Ir. Parama Kartika D. SP., S.T., M.T.	Telah Menyetujui
Penguji 2	: Ir. B.Kristyanto, M.Eng., Ph.D.	Telah Menyetujui
Penguji 3	: Ir. Hadisantono, ST., MT., Ph.D.	Telah Menyetujui

Yogyakarta, 25 Juli 2023

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Teknologi Industri

Dekan

ttd.

Dr. A. Teguh Siswanto, M.Sc.

Dokumen ini merupakan dokumen resmi UAJY yang tidak memerlukan tanda tangan karena dihasilkan secara elektronik oleh Sistem Bimbingan UAJY. UAJY bertanggung jawab penuh atas informasi yang tertera di dalam dokumen ini

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

**“USULAN MODEL BISNIS YANG TEPAT UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
DI PABRIK GULA BANASARI”**

Benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil plagiasi dari karya orang lain. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan ataupun ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 25 Juli 2023

Yang menyatakan,



Sintia Rahma Asterina Candra

MOTTO

“Only you can change your life. Nobody else can do it for you”

Orang lain tidak paham perjuangan dan masa sulit kita, yang mereka ingin tahu hanyalah cerita sukses. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun tidak ada yang tepuk tangan.

“Now i, finally found my wings., I let go of everything. Decide to follow my heart. I don't care what they say! My life is not a game! Never gon run away! So don't wake me up! Finally able to breathe.”



KATA PENGANTAR

Segala puji kehadirat Allah SWT berkat limpahan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**Usulan Model Bisnis Yang Tepat Untuk Meningkatkan Penjualan Di Pabrik Gula Banasari**”, serta saya haturkan sholawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW. Skripsi ini adalah salah satu dari beberapa persyaratan untuk menyelesaikan Pendidikan dan memperoleh gelar sarjana pada program S1 Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan Skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, bantuan, arahan, dan dukungan dari berbagai pihak yang bermanfaat bagi peneliti. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini peneliti ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, berkah, dan karunia-Nya serta memberikan kelancaran dalam penyusunan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang diharapkan.
2. Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan syafaat dan menjadi suri tauladan bagi para umatnya.
3. Kedua orang tua tercinta yang selalu memberikan dukungan baik spiritual maupun material untuk setiap apa yang menjadi cita-cita harapan dan kesuksesan bagi peneliti. Terima kasih telah menjadi sosok panutan dalam membimbing anak-anaknya sehingga sukses dunia dan akhirat. Doa dan semangatmu untuk menghantarkan anakmu ke gelar sarjana telahku gapai saat ini.
4. Ibu Ir. Lenny Halim, S.T., M.Eng. selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah membantu peneliti.
5. Bapak Dr. Ir. Parama Kartika D. SP., S.T., M.T. selaku dosen pembimbing yang telah memberi bimbingan dan saran sehingga Tugas Akhir ini dapat tersusun. Penulis mengucapkan banyak terima kasih telah bersedia memberikan waktunya untuk memberikan nasihat, bimbingan arahan, kritik, saran, dan bantuan selama proses bimbingan.

6. Bapak Ir. B. Kristyanto, M.Eng., Ph.D. dan Bapak Ir. Hadisantono, S.T., M.T., Ph.D. selaku dosen penguji pertama dan dosen penguji kedua yang membantu memberikan kritik serta saran yang dapat membangun dalam skripsi ini.
7. Kepada partner satu bimbingan skripsi saya Milana Kartika yang selalu ada dan bersedia mendengarkan keluh kesah selama mengerjakan skripsi, dan tentunya saya berterimakasih atas segala hal yang telah dilakukan guna meningkatkan semangat dalam mengerjakan skripsi ini.
8. Sahabat tercinta Natalia Laura Florentina yang selalu ada saat senang dan sedih yang telah berjuang bersama hingga sekarang dan tidak pernah bosan dalam memberikan dukungan, perhatian, dan memberikan yang terbaik bagi kelancaran skripsi peneliti ini.
9. Partner tersayang Anthony Soetanto yang selalu ada dalam memberikan dukungan spiritual saat senang maupun sedih serta telah menemani hingga sekarang dan tidak pernah bosan dalam memberikan dukungan, membantu, mendoakan, memberikan perhatian, serta kasih sayang sehingga dapat mendukung kelancaran dalam mengerjakan skripsi ini.
10. Keluarga besar tercinta yang selalu mengasihi, membimbing, mendidik, dan mendoakan peneliti. Terima kasih telah menjadi keluarga yang sangat luar biasa sehingga membuat peneliti termotivasi serta terinspirasi untuk menjadi orang yang sukses.
11. Rekan-rekan mahasiswa Universitas Atma Jaya Yogyakarta prodi Teknik Industri Angkatan 2019 terima kasih atas doa dan dukungan kalian selama ini.

Namun, peneliti menyadari dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik, dan saran diharapkan peneliti untuk membangun lebih baik lagi. Peneliti berharap skripsi ini dapat memberikan kontribusi dan manfaat bagi akademik dan pihak yang membutuhkan dan lebih berguna di masa mendatang.

Yogyakarta, 22 Juli 2023

Peneliti

DAFTAR ISI

BAB	JUDUL	HAL
	HALAMAN JUDUL	i
	HALAMAN PENGESAHAN	ii
	HALAMAN MOTTO	iii
	HALAMAN KATA PENGANTAR	iv
	DAFTAR ISI	vi
	DAFTAR TABEL	viii
	DAFTAR GAMBAR	ix
1	PENDAHULUAN	1
	1.1. Latar Belakang	1
	1.2. Penelusuran Masalah	4
	1.3. Rumusan Masalah	18
	1.4. Tujuan Penelitian	18
	1.5. Batasan Masalah	18
2	TINJAUAN PUSTAKA DAN DASAR TEORI	19
	2.1. Tinjauan Pustaka	19
	2.2. Solusi Alternatif Terpilih Berdasarkan Tinjauan Pustaka	27
	2.3. Keunikan Masalah dalam Penelitian Saat Ini	33
	2.4. Landasan Teori	34
3	METODOLOGI PENELITIAN	36
	3.1 Tahap Emphatize	36
	3.2. Tahap Identifikasi Akar Masalah	37
	3.3. Tahap Menentukan Alternatif Solusi	42
	3.4. Tahap Merancang Solusi	44
	3.5. Tahap Implementasi	46

4	PEMBANGKITAN ALTERNATIF SOLUSI, DAN PEMILIHAN METODE YANG DIGUNAKAN	47
	4.1 Pemilihan Alternatif Solusi	47
5	USULAN PERBAIKAN DENGAN PENDEKATAN <i>BUSINESS MODEL CANVAS</i>	52
	5.1. <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	52
	5.2. Rancangan Usulan Perbaikan <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	55
	5.3. Value Proposition Canvas (VPS)	59
	5.4. <i>Business Model Environment</i>	62
6	USULAN PERBAIKAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE <i>STRATEGI MIX 4P</i>	65
	6.1. Metode <i>Strategi Mix 4P</i>	65
7	PRESENTASI KE PERUSAHAAN UNTUK MENENTUKAN USULAN PERBAIKAN YANG DISEPAKATI	69
	7.1. Pemilihan Alternatif Metode	69
8	RANCANGAN PERBAIKAN DAN IMPLEMENTASI	75
	8.1. Rancangan Perbaikan <i>Value Proposition Canvas</i>	75
	8.2. Rancangan Perbaikan <i>Business Model Canvas</i>	82
	8.3. Kegiatan yang Perlu Dilakukan oleh Perusahaan	84
9	KESIMPULAN DAN SARAN	112
	9.1. Kesimpulan	112
	9.2. Saran	113
	DAFTAR PUSTAKA	x
	LAMPIRAN	xiv

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	Wawancara dengan Pemilik Pabrik Gula Banasari	9
Tabel 1.2.	Wawancara dengan Pekerja Pabrik Gula Banasari	13
Tabel 1.3.	Wawancara dengan Konsumen Pabrik Gula Banasari	14
Tabel 1.4.	Data Penjualan Pabrik Gula Banasari	16
Tabel 2.1.	Hasil Sintesa Pustaka dengan Menggunakan Kata Kunci “Penurunan penjualan, tidak sesuai target pasar yang dituju”	21
Tabel 2.2.	Solusi Alternatif Terpilih Berdasarkan Tinjauan Pustaka dengan menggunakan <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	28
Tabel 4.1.	Pemilihan Alternatif Solusi	47
Tabel 7.1.	Keunggulan dan Kelemahan Metode BMC	71
Tabel 8.1.	Informasi Lengkap Mengenai Konsumen yang Menggunakan Gula Jawa dalam Volume Besar	76
Tabel 8.2.	Standar Operasional Prosedur (SOP) Penawaran dan Penjualan Produk ke Konsumen	90
Tabel 8.3.	Standar Operasional Prosedur (SOP) <i>Customer Service</i> Menerima Komplain Konsumen	92
Tabel 8.4.	Alur Kerja SOP Penawaran dan Penjualan Produk ke Konsumen	94
Tabel 8.5.	Standar Operasional Prosedur (SOP) Penawaran dan Penjualan Kembali Kepada Konsumen	98
Tabel 8.6.	Alur Kerja SOP Penawaran dan Penjualan Kembali Kepada Konsumen	101
Tabel 8.7.	Standar Operasional Prosedur (SOP) Merubah Ukuran Varian Produk Gula Jawa	105
Tabel 8.8.	Alur Kerja SOP Desain Produk Gula Jawa	107
Tabel 8.9.	Standar Operasional Prosedur (SOP) Produksi Varian Baru Produk Gula Jawa	109
Tabel 8.10.	Alur Kerja SOP Produksi Varian Baru Produk Gula Jawa	111

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Varian Gula Jawa di Pabrik Gula Banasari	6
Gambar 1.2. Glukosa <i>Liquid</i> Bahan Baku dalam Pembuatan Gula Jawa	7
Gambar 1.3. <i>Dextrose Monohydrate</i> Bahan Baku dalam Pembuatan Gula Jawa	7
Gambar 1.4. Gula Pasir Rafinasi Bahan Baku dalam Pembuatan Gula Jawa	8
Gambar 1.5. Diagram Data Penjualan Pabrik Gula Banasari	16
Gambar 1.6. Diagram <i>Interrelasi</i>	18
Gambar 3.1. Tahap <i>Emphatize</i>	36
Gambar 3.2. Tahap Identifikasi Akar Masalah	38
Gambar 3.3. <i>Why and Why Analysis</i>	39
Gambar 3.4. Diagram <i>Fishbone</i>	40
Gambar 3.5. Tahap Menentukan Alternatif Solusi	43
Gambar 3.6. Tahap Merancang Solusi	45
Gambar 3.7. Tahap Implementasi	46
Gambar 5.1. <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	55
Gambar 5.2. Usulan Perbaikan <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	59
Gambar 5.3. <i>Value Proposition Canvas</i> (VPS)	61
Gambar 5.4. Usulan Perbaikan <i>Value Proposition Canvas</i> (VPC)	64
Gambar 5.5. <i>Business Model Environment</i>	67
Gambar 8.1. Rancangan Perbaikan <i>Value Proposition Canvas</i> (VPC)	82
Gambar 8.2. Rancangan Perbaikan <i>Business Model Environment</i> (BMC)	84
Gambar 8.3. Cetakan Berukuran Kecil	85
Gambar 8.4. Cetakan Berukuran Besar	86
Gambar 8.5. Gula Jawa Ukuran Kecil Bewarna Terang	85
Gambar 8.6. Gula Jawa Ukuran Kecil Bewarna Sedikit Gelap	86
Gambar 8.7. Gula Jawa Ukuran Kecil Bewarna Gelap	87
Gambar 8.8. Gula Jawa Ukuran Besar Bewarna Terang	88
Gambar 8.9. Gula Jawa Ukuran Besar Bewarna Sedikit Gelap	88
Gambar 8.10. Gula Jawa Ukuran Besar Bewarna Gelap	89