

## BAB 9

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 9.1. Kesimpulan

Upaya untuk melakukan peningkatan penjualan di Pabrik Gula Banasari melakukan evaluasi BMC. Hasil evaluasi BMC adalah sebagai berikut :

a. *Value Proposition* : Konsumen merasa belum mendapatkan kesempatan untuk dapat memilih dimensi produk gula jawa. Upaya perbaikannya adalah dengan memberikan varian produk baru berupa pilihan dimensi yang berbeda dari produk semula dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Terdapat dua varian baru dalam segi dimensi serta bentuk gula jawa menjadi berukuran kecil dan besar dengan tiga pilihan warna yaitu terang, sedikit gelap, dan gelap serta dua pilihan tekstur yaitu tidak terlalu keras, dan keras. Produksi dapat tetap mempertahankan kualitas produk.

b. *Customer Relationship* : Konsumen merasa penjual dalam melayani konsumen belum bersikap sesuai dengan keinginan konsumen. Upaya perbaikannya adalah dengan memberikan fasilitas baru yang ditawarkan perusahaan kepada konsumen berupa bersikap responsif dan *fast response* kepada konsumen, kemudian dalam menangani komplain dengan cara yang baik, serta memberikan informasi produk dan promosi *ter-update* saat melakukan pemesanan *online* maupun *offline*.

c. *Revenue Stream* : Pemilik Pabrik Gula Banasari merasa perlu mendapatkan sumber pendapatan tambahan untuk dapat meningkatkan penjualan di pabriknya. Upaya perbaikannya adalah dengan memberikan pilihan varian produk baru berupa pilihan dimensi menjadi ukuran kecil, dan besar sehingga dapat disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing konsumen. Kemudian perusahaan dapat memperluas jangkauan pasar baik di Jogja maupun disekitar Jogja dan memperoleh pendapatan melalui konsumen yang melakukan pembelian dalam volume besar, seperti dibidang restoran, pedagang kaki lima, retail, dan pabrik kecap.

Penjualan di Pabrik Gula Banasari dapat ditingkatkan dengan melakukan evaluasi VPC. Hasil evaluasi VPC adalah sebagai berikut :

a. *Product & Service* serta *Gain Creator* : Pemilik merasa perlu menambah varian dalam segi dimensi produk gula jawa agar konsumen mendapatkan kesempatan

dalam memilih gula jawa. Upaya perbaikannya adalah dengan memberikan pilihan gula jawa yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Terdapat dua varian baru yang dapat dijadikan sebagai pilihan dalam segi dimensi gula jawa kini menjadi berukuran kecil dan besar.

b. *Pain Relievers* : Pemilik merasa perlu membantu menyelesaikan pengalaman negatif yang pernah dialami oleh konsumen dengan melakukan beberapa upaya perbaikan. Upaya perbaikannya adalah dengan memberikan pilihan gula jawa yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen dengan memberikan dua varian baru dalam segi dimensi gula jawa menjadi ukuran kecil dan besar, kemudian dalam melakukan produksi dapat tetap mempertahankan kualitas produk dan menggunakan campuran gula jawa yang bersih dan berkualitas.

Penjualan di Pabrik Gula Banasari dapat ditingkatkan dengan melakukan pembuatan SOP. Hasil evaluasi SOP adalah sebagai berikut :

a. SOP Penawaran dan Penjualan Produk ke Konsumen : Prosedur yang terdapat di dalam SOP ini dapat dijadikan sebagai pedoman serta mencakup aktivitas dalam proses penjualan barang kepada konsumen. Fungsi utama SOP ini adalah untuk melakukan penjualan kepada konsumen yang ingin melakukan pembelian dalam volume besar setiap kali transaksi. Unit yang terkait di dalam SOP ini adalah *marketing*.

b. SOP *Customer Service* Menerima Komplain Konsumen : Prosedur yang terdapat di dalam SOP ini dapat dijadikan sebagai pedoman serta mencakup aktivitas dalam proses komplain apabila barang tidak sesuai pesanan konsumen. Fungsi utama SOP ini adalah untuk menangani komplain konsumen yang ditujukan pada perusahaan terkait kesesuaian barang yang diterima dengan kesepakatan dalam perjanjian surat kontrak. Unit yang terkait di dalam SOP ini adalah *customer service*.

c. SOP Penawaran dan Penjualan Produk Kembali Kepada Konsumen yang Telah Melakukan Pembelian Sebelumnya : Prosedur yang terdapat di dalam SOP ini dapat dijadikan sebagai pedoman serta mencakup aktivitas dalam proses penjualan barang kepada konsumen. Fungsi utama SOP ini adalah untuk melakukan penjualan kembali kepada konsumen yang telah melakukan pembelian dalam volume besar setiap kali transaksi. Unit yang terkait di dalam SOP ini adalah *marketing*.

- d. SOP Merubah Ukuran Varian Produk Gula Jawa : Prosedur yang terdapat di dalam SOP ini dapat dijadikan sebagai pedoman serta mencakup aktivitas dalam proses merubah ukuran varian produk gula jawa serta mengevaluasi produk yang ada saat ini. Fungsi utama SOP ini adalah untuk menciptakan ukuran varian produk baru sehingga dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen saat ini. Unit yang terkait di dalam SOP ini adalah bagian *Research and Development* (R&D) serta *marketing*.
- e. SOP Produksi Varian Baru Produk Gula Jawa : Prosedur yang terdapat di dalam SOP ini dapat dijadikan sebagai pedoman serta mencakup aktivitas dalam proses pembuatan varian baru produk gula jawa. Fungsi utama SOP ini adalah untuk melakukan produksi varian produk baru sehingga konsumen dapat memilih varian produk gula jawa sesuai dengan kebutuhan. Unit yang terkait di dalam SOP ini adalah bagian pekerja produksi, dan bagian *Research and Development* (R&D).

## **9.2. Saran**

- a. Pabrik Gula Banasari diharapkan dapat membuat dan menjalankan SOP secara konsisten di dalam kegiatan internal perusahaan.
- b. Pabrik Gula Banasari diharapkan konsisten secara perodik melakukan evaluasi perubahan kebutuhan konsumen sehingga tim R&D selalu dapat responsive melakukan perbaikan varian produk

## DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, N., dkk. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Perusahaan Supplier Kusen Aluminium dengan Metode SWOT. (Studi Kasus di CV. Pillar Jaya Sentosa). *Jurnal Kreatif Industri*. Vol. 3, No. 01. pp. 69-78.
- Andryanto, S.D., (2021, Oktober 22). Mengenal Bisnis Model Canvas, Keunggulan serta Kelemahannya. Diakses tanggal 15 April 2023 dari <https://bisnis.tempo.co/read/1519858/mengenal-bisnis-model-canvas-keunggulan-serta-kelemahannya>
- Anggraini, R., dkk. (2021). Usulan Manajemen Strategi Peningkatan Penjualan Roti Pada Angsa Cake Bakery Malang. *Jurnal Mahasiswa Teknik Industri*. Vol. 4 No. 02.
- Anhar, Z.S., & Marsasi, E.G. (2022). Strategi Mempertahankan Bisnis Pada Toko Kue Balok Parikesit Sisimangaraja dengan Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). *Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*. Vol. 5, No. 02. pp. 216-218.
- Candraningrat, dkk. (2021). Pengembangan Strategi Bisnis Melalui *Business Model Canvas* (BMC) dan Strategi Pemasaran Bagi UMKM Sari Delight Surabaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*. Vol. 1, No. 01, pp. 16-24.
- Harahap, A.S., dkk. (2021). Evaluasi dan Perancangan Model Bisnis Pada Kusuma Jaya Perabot dengan Menggunakan *Bussiness Model Canvas*. *E-Proceeding of Engineering*. Vol. 8, No. 05. pp. 6928-6940.
- Indradewi, K.I. (2020). Analisis Risiko dan Penentuan Mitigasi Strategi *Green Supply Chain Management* pada proses *Delivery, Return, dan Enable* dengan Pendekatan Model *Green Scor*. Penerbit UII.
- Julian, R., dkk. (2021). Evaluasi dan Perancangan Model Bisnis Rasa Kopi Menggunakan Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). *E-Proceeding of Engineering*. Vol. 8, No. 05. pp. 6993-7002.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Prinsip -Prinsip Pemasaran* (3<sup>rd</sup> ed.). Jakarta : Erlangga.

- Kuswardana, A., dkk. (2017). Analisis Penyebab Kecelakaan Kerja Menggunakan Metode RCA (*Fishbone Diagram Method and 5-Why Analysis*) di PT. PAL Indonesia. Jurnal dan Prosiding Elektronik Politeknik Perkapalan Negeri Surabaya.
- Laudon, J.P., & Laudon, K.C. (2007). *Management Information Systems. Edisi ke-10*. Terjemahan Chriswan Sungkono dan Machmudin Eka P. Jakarta: Salemba Empat.
- Malik, R.A., dkk. (2022). Analisa dan Desain Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web dengan *Business Model Canvas* (BMC) Pada Irfana Batik Tenun. *Indonesia Journal Information System* (Idealis). Vol. 5, No. 01. pp. 1-8.
- Manalu, D.S.T., dkk. (2021). Strategi Digital Marketing Kariksa Kebunku di Kabupaten Bandung Barat di Masa Pandemi Covid-19 dengan Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). *Journal of Integrated Agribusiness*. Vol. 4, No. 01. pp. 1-19.
- Mujiastuti, R., dkk. (2019). Penentuan Jenis Strategi Pemasaran Menggunakan Metode SWOT dan QSPM Pada UMKM Fashion di Kelurahan Penggilingan Berbasis Teknologi. *Jurnal Ilmiah FIFO*, Vol 9, No. 01. pp. 52–64.
- Novadila, A., (2023, Maret 29). Mitigasi Resiko: Pengertian, Tujuan, Jenis, dan Perencanaannya. Diakses tanggal 2 Maret 2023 dari <https://myrobin.id/untuk-bisnis/mitigasi-risiko/>
- Nur'aini, F. (2019). Panduan Lengkap Menyusun membuat Standar Operasional Prosedur (SOP) dan *Key Performance Indicators* (KPI). Jakarta : Penerbit Gramedia.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Clark, T. (2010). *Business Model Generation*. John Wiley & Sons. Inc., Hoboken, New Jersey.
- Osterwalder, A. (2014). *Value proposition Design*. New york: John Wiley & Son, Inc.
- Padillah, F.R., dkk. (2022). Implementasi *E-Commerce* dengan Metode *Bussiness Model Canvas* (BMC) menggunakan *Content Management System* (CMS) Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Distro Betawi Boys. *Indonesia Journal Information System* (Idealis). Vol. 5, No. 01. pp. 30-39.

- Pigneur. (2012). *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Pigneur, Y. (2013). *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley & Son, Inc.
- Putri, E.E., dkk. (2021). Strategi Pemasaran Sebagai Upaya untuk Meningkatkan Omzet Penjualan (Pada Cafe Rajo Corner di Padang). *Jurnal Pengabdian Masyarakat : Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*. Vol. 1, No. 02. pp 8-13.
- Putro, P.A.S., dkk. (2021). Evaluasi Perancangan Model Bisnis UMKM Wahyu Tumurun dengan Metode *Business Model Canvas* (BMC). *E-Proceeding of Engineering*. Vol. 8, No. 05. pp. 7014-7027.
- Saifuddin, & Zulaeha, S. (2022). Mitigasi Risiko *Drop Selling* Pada Pelaku UMKM Menggunakan E-Commerce. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 19, No. 01. pp. 56-65.
- Sakti, I.W., dkk. (2021). Perancangan Usulan Model Bisnis Pada Stco.Theway dengan Menggunakan Pendekatan Metode *Business Model Canvas* (BMC) dan Analisis SWOT. *E-Proceeding of Engineering*. Vol. 8, No. 04. pp. 4041-4053.
- Saputro, T.A.T.A., dkk. (2021). Strategi Pemasaran UMKM Handycraft Pijar Emas Blitar untuk Meningkatkan Penjualan di Masa Covid-19. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. Vol. 6, No. 02. pp. 299-316.
- Somantri, G. G., dkk. (2018). Analisis Model Bisnis PT. Pahala Bahari Nusantara dengan Menggunakan Pendekatan Model Bisnis Kanvas. *ALBACORE Jurnal Penelitian Perikanan Laut*. 2(1), 1–12.
- Sujudi, M.R., dkk. (2021). Perancangan Model Bisnis Usaha Konveksi Menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) Sebagai Bentuk Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Pada Konveksi Deesummer Inc. *E-Proceeding of Engineering*. Vol. 8, No. 02. pp. 2245-2252.
- Suryatman, T.H., dkk. (2021). Perencanaan Strategi Pemasaran dengan Analisis SWOT dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Sepatu Adidas di PT. Panarub Industry. *Journal Industrial Manufacturing*. Vol. 6, No. 01. pp. 43-56.

Susilowati, I.H. (2021). Pengembangan Bisnis Fashion Muslim dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC). *Jurnal Ekonomi & Manajemen Universitas Bina Sarana Informatika*. Vol. 19, No. 02.

Tiffany, E., dkk. (2022). Penerapan Strategi *Business Model Canvas* (BMC) dalam Upaya Pengembangan Bisnis UMKM Cocinero di Situasi Setelah Pandemi Covid-19. *Jurnal Seminar National Parawisata dan Kewirausahaan*. Vol. 1. pp. 122-129.

Togi, Y., dkk. (2011). Perkembangan Industri Gula Indonesia dan Urgensi Swasembada Gula Nasional. *Indonesian Journal of Agricultural Economics*, 2(1), 1–14.



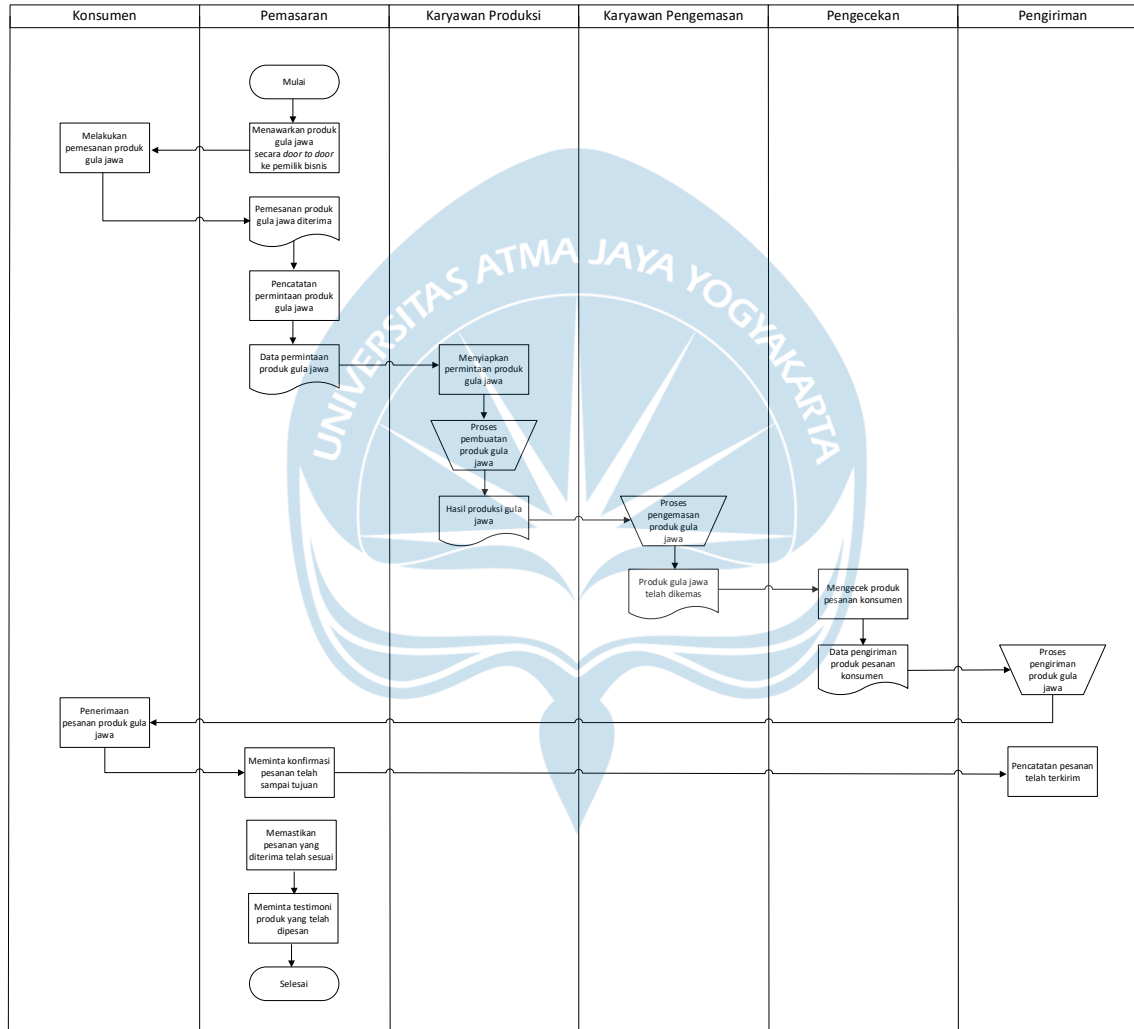
## LAMPIRAN

Lampiran 1 : Form *Critical Succes Factor* (CSF)

No.	Stakeholder	Interest
1.	Pemilik Pabrik Gula Banasari	<ul style="list-style-type: none"><li>• Menyelesaikan permasalahan penurunan penjualan.</li><li>• Memperluas jangkauan pasar, dimana produk yang dijual meluas baik di Jogja maupun disekitar Jogja dan produk banyak diketahui oleh masyarakat secara luas.</li><li>• Memiliki konsumen yang melakukan pembelian gula jawa dalam volume yang besar.</li></ul>
2.	Pekerja	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bekerja dengan fasilitas yang memadai sehingga dapat bekerja dengan nyaman</li><li>• Dapat menerima upah kerja sesuai dengan beban kerja yang diberikan</li><li>• Produksi menjadi rutin dan adanya penjadwalan produksi secara tetap.</li><li>• Memiliki jam kerja yang jelas</li></ul>
3.	Konsumen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Memiliki harga jual yang terjangkau</li><li>• Memberikan pilihan dalam segi dimensi sesuai dengan kebutuhan</li><li>• Dapat menginovasikan produk yang dihasilkan</li><li>• Dapat memenuhi permintaan yang diinginkan konsumen</li></ul>



## Lampiran 2 : Proses Bisnis Pabrik Gula Banasari



### Lampiran 3 : Teks Wawancara dengan Pemilik Pabrik Gula Banasari

Melakukan observasi dan mencari data pendukung terkait permasalahan

Peneliti : “Selamat siang, Pak”

Bapak Saefudin : “Selamat siang juga. Ada yang bisa saya bantu Mbak?”

Peneliti : “Apakah saya boleh minta waktu luang untuk mewawancarai bapak?”

Bapak Saefudin : “Ya, boleh silahkan mbak”

Peneliti : “Perkenalkan saya Sintia, mahasiswa dari Universitas Atma Jaya Yogyakarta saat ini sedang menempuh Tugas Akhir. Disini saya ingin mewawancarai bapak mengenai pabrik gula jawa yang bapak miliki. Saya mulai pertanyaan pertama, apasaja varian gula jawa yang diproduksi saat ini Pak?”

Bapak Saefudin : “Disini untuk varian gula jawanya ada tiga tipe. Perbedaan dari setiap tipenya itu berdasarkan komposisi yang digunakan. Tipe pertama menggunakan bahan baku setengah gula asli dicampur dengan setengah gula pasir rafinasi dan ditambahkan dengan nira. Tipe kedua menggunakan bahan baku gula petani dan dicampurkan dengan glukosa *liquid brix 85*. Tipe ketiga merupakan gula petani dengan kandungan bahan baku 5-10% gula pasir.”

Peneliti : “Berapakah harga jual untuk setiap varian gula jawa tersebut Pak?”

Bapak Saefudin : “Untuk harganya itu fluktuatif Mbak. Harga sementara tipe yang pertama itu di harga 13.500, tipe yang kedua itu di harga 15.000, dan tipe yang ketiga itu di harga 20.000.”

Peneliti : “Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi gula jawa itu apa saja pak?”

Bapak Saefudin : “Ada nira kelapa, *dextrose monohydrate*, gula pasir rafinasi, *glucose liquid brix 85*.”

Peneliti : “Bagaimana untuk proses produksi gula jawanya sendiri Pak?”

Bapak Saefudin : “Prosesnya dimulai dari merebus gula pasir dengan air nira kelapa, kemudian setelah mendidih masukan gula jawa asli atau petani, tunggu sampai agak kental, dilanjutkan masukan glukosa *liquid brix 85* dan aduk hingga merata, setelah merata berikan *dextrose*

*monohydrate* dan tunggu sampai kental, setelah kental pindahkan hasil masakan ke wajan lainnya, aduk sampai kental dan siap dicetak, tuangkan ke dalam cetakan, tunggu sampai mengeras dan keluarkan dari cetakannya biarkan sampai agak dingin, dan terakhir *packing* gula jawa.”

Peneliti : “Berapa jumlah kapasitas produksi dalam sekali memproduksi gula jawa Pak?”

Bapak Saefudin : “Kapasitas produksi 200 kilogram dalam sekali produksi gula jawa.”

Peneliti : “Bagaimana pembagian *jobdesk* yang terdapat di Pabrik Gula Banasari?”

Bapak Saefudin : “Saya yang mengelola tenaga kerja, operasional produksi, keuangan, dan juga pemasaran. Kemudian ada 3 karyawan di bagian produksi, dan pengemasan produk.

Peneliti : “Bagaimana cara melakukan pemasaran dalam produk gula jawa?”

Bapak Saefudin : “Pertama menawarkan secara *door to door* ke pemilik bisnis kemudian menggunakan sosial media melalui *whatsapp*, *facebook* dan *olx* tapi sekarang *facebook* sudah tidak terlalu aktif.”

Peneliti : “Selama ini masalah apa saja yang terdapat di Pabrik Gula Banasari?”

Bapak Saefudin : “Pertama masalah penurunan penjualan, konsumen merasa terlalu mahal sama belum banyak diketahui masyarakat. Kedua perubahan cuaca, berpengaruh sama jumlah bahan baku yang digunakan untuk pembuatan gula jawa, kalo musim hujan nira kelapa yang dihasilkan banyak tapi kalo musim kemarau sedikit. Ketiga kinerja para pekerja menjadi kurang produktif, dan tidak dapat melakukan produksi gula jawa secara rutin yang disebabkan karena *stock* dari pabrik gula ini masih tersedia dan belum laku terjual.”

Peneliti : “Apakah masalah utama yang harus segera diselesaikan Pak?”

Bapak Saefudin : “Masalah penurunan penjualan Mbak”

Peneliti : “Mengapa masalah tersebut bisa terjadi Pak?”

Bapak Saefudin : “Awalnya bermula dari adanya Covid-19 terus sekarang juga sudah banyak pesaing baru, sama gula jawa ini belum banyak diketahui masyarakat.”

Peneliti : “Apa saja dampak yang ditimbulkan jika terjadi penurunan penjualan Pak?”

Bapak Saefudin : “Berdampak pada kinerja para pekerja menjadi kurang produktif, dan tidak adanya penjadwalan produksi secara tetap karena *stock* gula jawa di pabrik ini masih banyak tersedia.”

Peneliti : “Bagaimana solusi saat ini ketika terjadi penurunan penjualan Pak?”

Bapak Saefudin : “Sejauh ini saya masih tetap bertahan melakukan penjualan gula jawa, dan memberikan potongan harga yang memesan dalam partai besar.”

Merumuskan masalah disesuaikan dengan permasalahan yang ada

Peneliti : “Selamat siang, Pak”

Bapak Saefudin : “Selamat siang juga. Ada yang bisa saya bantu Mbak?”

Peneliti : “Disini saya sudah membuat rumusan masalah terkait dari data observasi kemarin, dan data-data pendukung terkait dengan permasalahan. Setelah dikaji lebih lanjut prioritas masalah yang akan diselesaikan di perusahaan bapak mengenai penurunan penjualan semenjak covid hingga saat ini”

Bapak Saefudin : “Iya Mbak”

Peneliti : “Kemudian untuk keinginan bapak kedepannya, bagaimana pak?”

Bapak Saefudin : “Saya ingin penjualan di Pabrik Gula Banasari ini meningkat Mbak”

Melakukan diskusi terkait *Critical Success Factor* (CSF)

Peneliti : “Untuk peningkatan tersebut menjadi sebesar berapa kilo/ton dalam satu bulannya Pak?”

Bapak Saefudin : “Penjualan di pabrik ini dalam satu bulan kalo bisa menyentuh satu ton Mbak”

Peneliti : “Baik Pak, maksud penelitian saya ini bertujuan untuk mendapatkan usulan solusi dari permasalahan yang ada sehingga dapat meningkatkan penjualan di Pabrik Gula Banasari menjadi sebesar 1 ton per bulan”

Bapak Saefudin : “Iya baik Mbak”

Melakukan presentasi terkait alternatif solusi untuk menetapkan pemilihan alternatif solusi yang disepakati

Peneliti : “Selamat siang, Pak”

Bapak Saefudin : “Selamat siang juga. Gimana Mbak ada yang bisa saya bantu?”

Peneliti : “Saya ada 5 alternatif solusi Pak, terkait untuk dapat mengatasi permasalahan di perusahaan Bapak”

Bapak Saefudin : “Bagaimana Mbak?”

Peneliti : “Pertama bisa menggunakan Strategi Mix 4P/7P, dimana strategi ini biasa dipakai dalam memasarkan produk agar dapat mencapai target market yang tepat, yang membedakan Strategi Mix 4P hanya terdiri dari produk, harga, tempat, dan promosi. Namun Strategi Mix 7P ditambah dengan orang, proses, dan bukti fisik. Kemudian Metode SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, threats*) digunakan untuk merencanakan strategi dan menganalisis permasalahan dengan memetakan satu per satu mulai dari rencana maupun permasalahan yang dapat menghambat. Metode Mitigasi Resiko dapat membantu mengelola resiko dengan mengetahui sumber resiko dan melakukan upaya untuk menurunkan dampak resiko. Terakhir, Metode *Business Model Canvas* (BMC) dapat membantu untuk menjabarkan sebuah perencanaan ide serta konsep bisnis ke dalam blok-blok agar menciptakan suatu nilai dengan cepat dan mudah untuk dipahami. Terdapat 9 blok terdiri dari Segmentasi konsumen, proposisi nilai, saluran, hubungan konsumen, sumber pendapatan, sumber daya, aktivitas yang dijalankan, kerja sama, struktur biaya.”

Bapak Saefudin : “Baik Mbak, menurut saya yang cocok digunakan adalah Metode *Business Model Canvas* (BMC) karena dapat menggambarkan model bisnis dengan jelas dan mudah untuk dipahami pembaca, jika masih ada kekurangan pada model bisnis saat ini bisa dijadikan sebagai alat bantu untuk memperbaikinya, dengan mempertimbangkan faktor dari dalam serta dari luar perusahaan.”

Peneliti : “Baik Pak, metode yang sesuai untuk menyelesaikan masalah adalah *Business Model Canvas* (BMC)”

Bapak Saefudin : “Iya Mbak”

Melakukan konsultasi untuk menetapkan alternatif usulan perbaikan dalam sistem bisnis yang dapat disepakati

Peneliti : “Selamat sore, Pak”

Bapak Saefudin : “Selamat sore juga. Gimana Mbak ada yang bisa saya bantu?”

Peneliti : “Dalam metode *Business Model Canvas* (BMC) terdapat 3 usulan perbaikan untuk dapat meningkatkan penjualan”

Bapak Saefudin : “Apa saja Mbak?”

Peneliti : “Usulan perbaikan pertama pada *value proposition* dengan memberikan pilihan dalam membeli produk dari segi dimensi gula jawa yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen, dan tetap berupaya untuk mempertahankan kualitas produksi. Kedua pada *customer relationships* dimana *seller* bersikap responsif dan *fast response*, menangani komplain dengan cara yang baik, dan memberikan informasi produk serta promosi *ter-update* saat pemesanan *online* maupun *offline*. Terakhir, pada *revenue streams* dengan memperluas jangkauan pasar dan memperoleh pendapatan melalui konsumen yang melakukan pembelian dalam volume besar, konsumen retail.”

Bapak Saefudin : “Oh boleh Mbak”

Peneliti : “Bagaimana usulan perbaikan yang telah saya buat Pak?”

Bapak Saefudin : “Boleh coba untuk di implementasikan Mbak”

Peneliti : “Dalam melakukan implementasi apakah masih ada usulan dari bapak?”

Bapak Saefudin : “Tidak, karena usulan yang diberikan sudah dapat membantu meningkatkan penjualan.”

Peneliti : “Baik Pak, terima kasih atas waktunya dan sudah membantu dalam penelitian saya.”

#### Lampiran 4 : Teks Wawancara dengan Pekerja Pabrik Gula Banasari

Peneliti : “Selamat siang, Pak”

Pekerja : “Selamat siang, Mbak”

Peneliti : “Apakah saya boleh minta waktu luang untuk mewawancarai bapak?”

Pekerja : “Boleh silahkan mbak”

Peneliti : “Menurut bapak, masalah apa saja yang terdapat di Pabrik Gula Banasari?”

Pekerja : “Menurut saya, pertama masalah penurunan penjualan yang menyebabkan kinerja para pekerja yang berada di pabrik ini menjadi kurang produktif, dan tidak ada penjadwalan produksi secara tetap karena di pabrik ini masih banyak *stock* gula jawa yang tersedia. Kemudian perubahan cuaca juga bisa berdampak sama jumlah bahan baku nira yang digunakan untuk pembuatan gula jawa.”

Peneliti : “Menurut bapak, apakah masalah utama yang harus segera diselesaikan?”

Pekerja : “Menurut saya, masalah penurunan penjualan agar kinerja para pekerja yang berada di pabrik ini menjadi lebih produktif dan ada penjadwalan produksi secara tetap.”

Peneliti : “Menurut bapak, apasaja dampak yang ditimbulkan jika produk belum laku terjual?”

Pekerja : “Akan terjadi penumpukan *stock* yang berlebih dan para pekerja tidak dapat melakukan produksi kembali.”

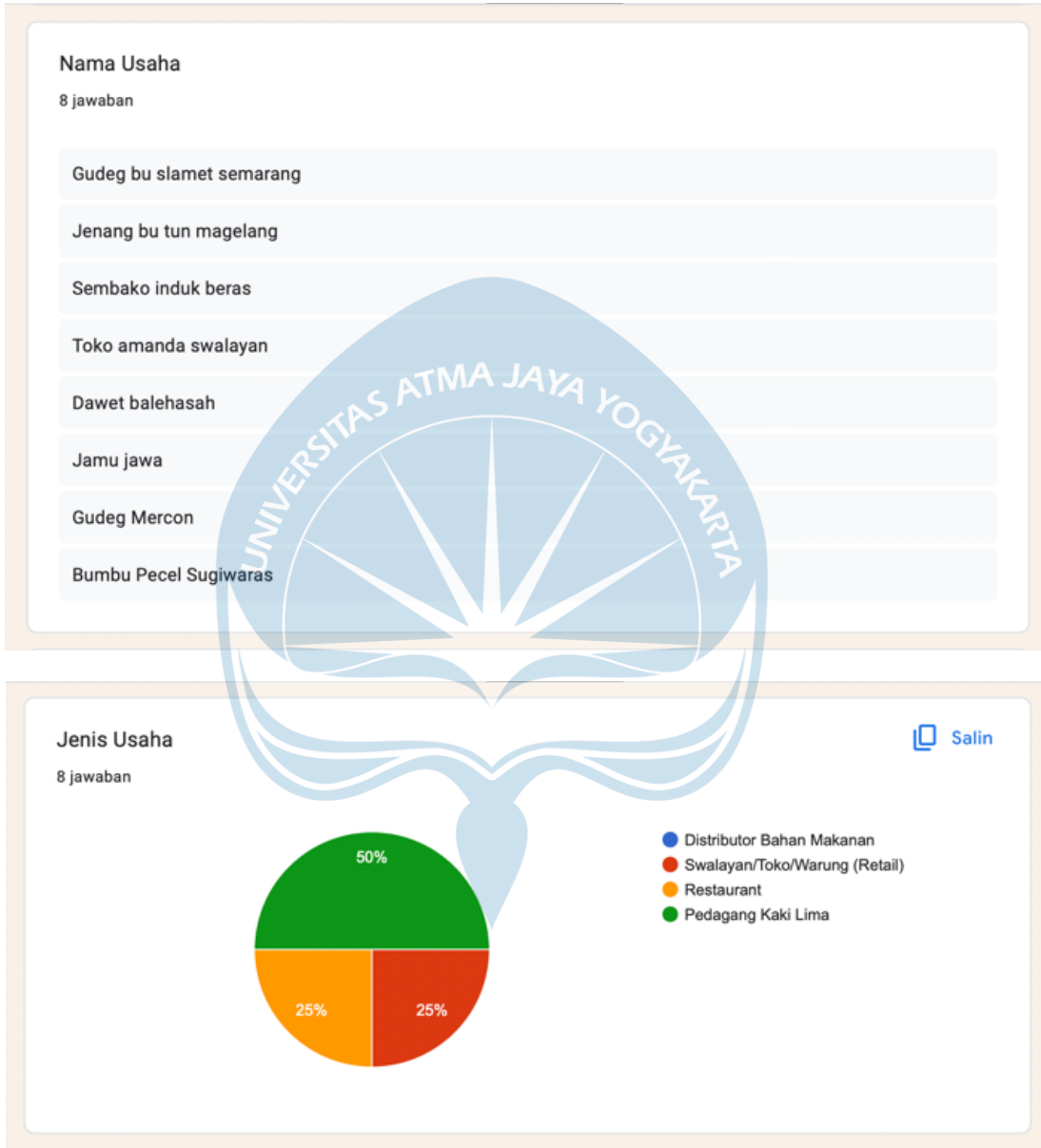
Peneliti : “Menurut bapak, bagaimana ketika terjadi stok yang berlebih?”

Pekerja : “Kinerja para pekerja di pabrik ini menjadi kurang produktif, dan tidak adanya penjadwalan produksi secara tetap pada pekerja.”

Peneliti : “Lalu, bagaimana solusi ketika terjadi masalah utama tersebut?”

Pekerja : “Selama ini masih tetap melakukan penjualan gula jawa sesuai dengan permintaan yang diinginkan oleh konsumen.”

## Lampiran 5 : Hasil Kuesioner dengan Konsumen Pabrik Gula Banasari

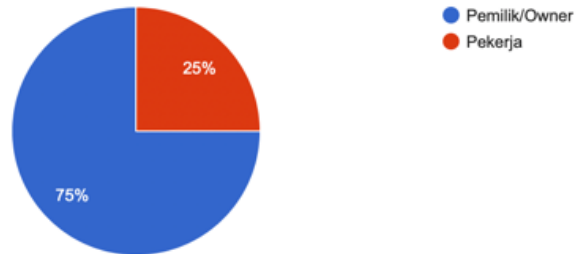




### Jabatan

8 jawaban

Salin



### Apa alasan anda untuk membeli gula jawa di Pabrik Gula Banasari?

8 jawaban

Karena rasa gula jawanya enak, berbeda dari yang lain

Karena rasanya yang sesuai dan gulanya murni

Banyak peminatnya karena kualitasnya bagus

Varian warna yang banyak dan harga bersaing dengan pasaran

Rasanya yang enak dan manisnya pas

Warnanya bisa sesuai dengan permintaan

Kualitas mantap, warna bisa disesuaikan kebutuhan

Campuran gula jawanya murni, kualitas oke

Apa kelebihan produk gula jawa di Pabrik Gula Banasari bila dibandingkan dengan yang lain?

8 jawaban

Rasanya berbeda dan lebih enak

Dari kualitasnya yang bagus

Kualitasnya bagus dan banyak varian warnanya

Kualitas yang bagus, bisa online untuk pemesanannya

Variasi warna yang beragam, campuran yang pas untuk olahan minuman

Rasanya sangat cocok dengan campuran jamu

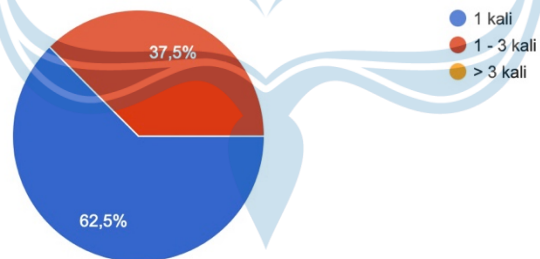
Bisa di pesan secara online sekaligus di antar ketempat

Pengiriman yang flaksibel bisa di antar atau di ambil di tempat

Seberapa sering membeli produk gula jawa di Pabrik Gula Banasari? (Dalam satu bulan)

 Salin

8 jawaban



Seberapa banyak dalam sekali melakukan pembelian di Pabrik Gula Banasari?

8 jawaban

100 kilo

1 bulan 3 kali, total 90 kilo

45 kilo dalam sebulan

50 kilogram

30kg sebulan

30kg/bulan

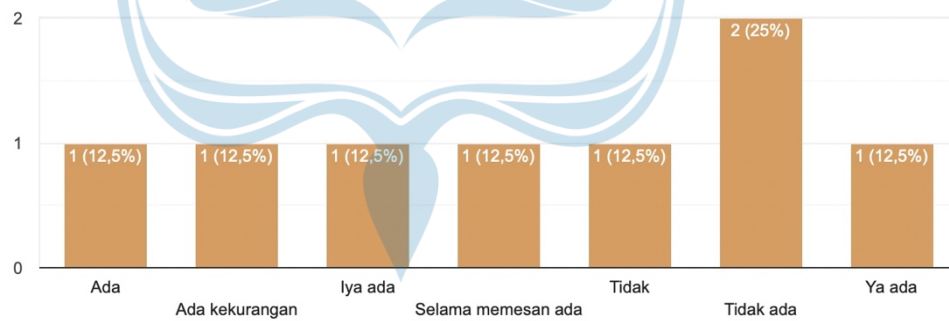
Sebulan 100 kg

40 kilo gram/bulan

Apakah ada kekurangan selama melakukan pembelian di Pabrik Gula Banasari?

 Salin

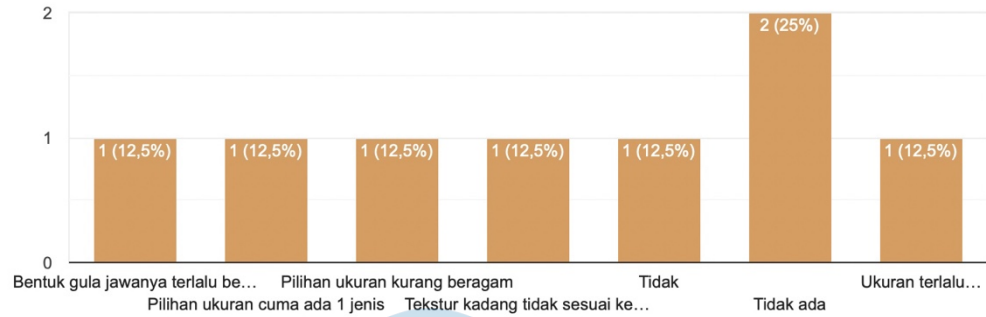
8 jawaban



Jika ada, apa saja kekurangan dalam melakukan pembelian di Pabrik Gula Banasari?

Salin

8 jawaban



Apakah saran untuk memperbaiki kekurangan yang terdapat di Pabrik Gula Banasari?

8 jawaban

Di perbanyak ukuran dan bentuknya ada yang kecil, sedang, besar

Sejauh ini sudah baik pelayanannya

Tetap menjaga kualitas gula jawanya

Di perbanyak pilihan ukuran gulanya mungkin ada yang kecil, dan besar

Kalo bisa ada ukuran yang lebih kecil

Menjaga kualitas produk dan harga bisa lebih murah

Teksturnya jangan terlalu keras, agar mudah diolah

Ada ukuran yang lebih kecil karena saya butuh yang gampang untuk dihaluskan

## Lampiran 6 : Surat Perjanjian Jual Beli Produk Gula Jawa

### SURAT PERJANJIAN JUAL – BELI PRODUK GULA JAWA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

1. ( SAREFUDDIN ), dalam hal ini bertindak atas nama ( --- diri pribadi --- ) yang selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA
2. ( PURNOMO ), bertindak atas nama ( --- diri pribadi --- ) yang selanjutnya disebut PIHAK KEDUA

Kedua belah pihak bersepakat untuk mengadakan ikatan perjanjian jual – beli produk gula jawa dimana syarat dan ketentuannya diatur dalam 7 (tujuh) pasal, seperti berikut di bawah ini:

#### Pasal 1 JENIS BARANG

PIHAK PERTAMA setuju untuk menjual dan menyerahkan kepada PIHAK KEDUA yang setuju untuk membeli dan menerima penyerahan dari PIHAK PERTAMA berupa :

- Barang : GULA JAWA
- Jenis barang : GULA
- Kondisi : UKURAN SEBANG, WARNA GELAP
- Berat total : 500 KILOGRAM

#### Pasal 2 JAMINAN

PIHAK PERTAMA menjamin bahwa BARANG yang dijualnya adalah milik sah ( --- diri pribadi --- ), tidak ada orang atau pihak lain yang turut memilikinya dan sebelumnya tidak atau belum pernah dijual atau dipindahkan haknya, atau dijaminakan kepada orang atau pihak lain dengan cara bagaimanapun juga.

#### Pasal 3 HARGA BARANG

Harga BARANG disepakati [(Rp. 15.000),00] ( LIMA RATUS RIBU RUPIAH ) per ( --- kilogram --- ), sehingga harga keseluruhan BARANG tersebut di atas adalah [(Rp. 7.500.000),00] ( TUJUH RUTA LIMA RATUS RIBU RUPIAH ).

#### Pasal 4 CARA PEMBAYARAN

Untuk pembayaran barang tersebut PIHAK KEDUA menerapkan cara pembayaran dengan syarat dan ketentuan yang juga telah disepakati PIHAK PERTAMA, yaitu:

1. Surat perjanjian ini diberlakukan sebagai kwitansi dari penerimaan pembayaran dari PIHAK KEDUA tersebut.
2. **Uang pembayaran** sebesar [(Rp. 7.500.000),00] ( TUJUH RUTA LIMA RATUS RIBU RUPIAH ) dibayarkan PIHAK KEDUA kepada PIHAK PERTAMA setelah keseluruhan BARANG tiba di tempat PIHAK KEDUA dengan selamat dan dalam kondisi baik.

#### Pasal 5 PENGIRIMAN BARANG

1. BARANG tersebut akan dikirimkan PIHAK PERTAMA dengan melalui jalur darat, setelah penandatanganan surat perjanjian ini.
2. Keseluruhan BARANG tersebut akan tiba di tempat PIHAK KEDUA di ( KALISARAN, KABUPATEN SLEMAN, DIY ), [( 500 kilogram)] setelah penandatanganan surat perjanjian ini.

**Pasal 6  
PENYELESAIAN PERSELISIHAN**

Apabila terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka kedua belah pihak bersepakat untuk:

1. Menyelesaikan secara kekeluargaan atau musyawarah pada taraf pertama.
2. Apabila jalan kekeluargaan atau musyawarah tersebut tidak memuaskan kedua belah pihak, maka perselisihan ini akan diselesaikan menurut hukum yang berlaku.

**Pasal 7  
PENUTUP**

Surat perjanjian ini dibuat di atas kertas bermaterai secukupnya yang ditandatangani dan dibuat rangkap 2 (dua) yang berkekuatan hukum yang sama serta masing-masing dipegang oleh **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA**.

Yogyakarta, 11 MEI 2013

PIHAK PERTAMA

PIHAK KEDUA

  
[ SIREUDIN ]

  
[ PURNOMO ]



Keterangan : Target konsumen yang dituju oleh Pabrik Gula Banasari adalah Kecap Belibis. Dalam melakukan perjanjian jual beli dengan perusahaan Kecap Blibis dalam sekali melakukan transaksi produk gula jawa sebesar 500 kilogram setiap 10 hari sekali.

## SURAT PERJANJIAN JUAL – BELI PRODUK GULA JAWA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

1. ( SREFOUDIN ), dalam hal ini bertindak atas nama ( -- diri pribadi -- ) yang selanjutnya disebut: -----  
PIHAK PERTAMA
2. ( Egit S. ), bertindak atas nama ( -- diri pribadi -- ) yang selanjutnya disebut: -----  
PIHAK KEDUA

Kedua belah pihak bersepakat untuk mengadakan ikatan perjanjian jual – beli produk gula jawa dimana syarat dan ketentuannya diatur dalam 7 (tujuh) pasal, seperti berikut di bawah ini:

### Pasal 1 JENIS BARANG

PIHAK PERTAMA setuju untuk menjual dan menyerahkan kepada PIHAK KEDUA yang setuju untuk membeli dan menerima penyerahan dari PIHAK PERTAMA berupa :

- |                |                             |
|----------------|-----------------------------|
| o Barang       | : GULA JAWA                 |
| o Jenis barang | : GULA                      |
| o Kondisi      | : URUGAN KELU, WARNA TERANG |
| o Berat total  | : 175 KILOGRAM              |

### Pasal 2 JAMINAN

PIHAK PERTAMA menjamin bahwa BARANG yang dijualnya adalah milik sah ( -- diri pribadi -- ), tidak ada orang atau pihak lain yang turut memilikinya dan sebelumnya tidak atau belum pernah dijual atau dipindahkan haknya, atau dijamin kepada orang atau pihak lain dengan cara bagaimanapun juga.

### Pasal 3 HARGA BARANG

Harga **BARANG** disepakati ((Rp. 15 000 ,00) (LIMA BELAS RIBU RUPIAH)) per ( -- kilogram -- ), sehingga harga keseluruhan **BARANG** tersebut di atas adalah ((Rp. 1.875 000 ,00) (SATU JUTA DELAPAN RATUS TUJUH PULUH LIMA RIBU)).

### Pasal 4 CARA PEMBAYARAN

Untuk pembayaran barang tersebut PIHAK KEDUA menerapkan cara pembayaran dengan syarat dan ketentuan yang juga telah disepakati PIHAK PERTAMA, yaitu:

1. Surat perjanjian ini diberlakukan sebagai kwitansi dari penerimaan pembayaran dari PIHAK KEDUA tersebut.
2. **Uang pembayaran** sebesar ((Rp. 1.875 000 ,00) (SATU JUTA DELAPAN RATUS TUJUH PULUH LIMA RIBU)) dibayarkan PIHAK KEDUA kepada PIHAK PERTAMA setelah keseluruhan **BARANG** tiba di tempat PIHAK KEDUA dengan selamat dan dalam kondisi baik.

### Pasal 5 PENGIRIMAN BARANG

1. **BARANG** tersebut akan dikirimkan PIHAK PERTAMA dengan melalui jalur darat, setelah penandatanganan surat perjanjian ini.
2. Keseluruhan **BARANG** tersebut akan tiba di tempat PIHAK KEDUA di ( PABEAN, KEC. KRATASURAN, KAB. SUKOHARJO, JAWA TENGAH ) (( 175 kilogram)) setelah penandatanganan surat perjanjian ini.

Pasal 6  
PENYELESAIAN PERSELISIHAN

Apabila terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka kedua belah pihak bersepakat untuk:

1. Menyelesaikan secara kekeluargaan atau musyawarah pada taraf pertama.
2. Apabila jalan kekeluargaan atau musyawarah tersebut tidak memuaskan kedua belah pihak, maka perselisihan ini akan diselesaikan menurut hukum yang berlaku.

Pasal 7  
PENUTUP

Surat perjanjian ini dibuat di atas kertas bermaterai secukupnya yang ditandatangani dan dibuat rangkap 2 (dua) yang berkekuatan hukum yang sama serta masing-masing dipegang oleh PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA.

Yogyakarta, 13 MEI 2023

PIHAK PERTAMA

PIHAK KEDUA

  
[Saiful]

  
[GAW]



Keterangan : Target konsumen yang dituju oleh Pabrik Gula Banasari adalah Ayam Penyet Wong Solo. Dalam melakukan perjanjian jual beli dengan perusahaan Ayam Penyet Wong Solo dalam sekali melakukan transaksi produk gula jawa sebesar 125 kilogram setiap 7 hari sekali.

Lampiran 7 : Hasil Implementasi

No.	Konsumen Baru	Kontrak Pembelian	Lama Kontrak	Perhitungan Penjualan Selama Setahun Bulan (Ton)
1	Pabrik Kecap Belibis	Produk gula jawa ukuran besar dengan volume setiap kali transaksi 500 kilogram setiap 10 hari sekali	1 tahun	18
2	Ayam Penyet Wong Solo	Produk gula jawa ukuran kecil dengan volume setiap kali transaksi 125 kilogram setiap 7 hari sekali	1 tahun	6