

**RISET PASAR UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
PRODUK GULA MERAH MENGGUNAKAN *BUSINESS*
MODEL CANVAS PADA IKM GULA MERAH DESA
BOROBUDUR**

TUGAS AKHIR

**Diajukan untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan
Mencapai Derajat Sarjana Teknik Industri**



Chartenz Alfredo Dameswara

190610136

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

2023

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Berjudul

RISET PASAR UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK GULA MERAH MENGGUNAKAN BUSINESS
MODEL CANVAS PADA IKM GULA MERAH DESA BOROBUDUR

yang disusun oleh

Chartenz Alfredo Dameswara

190610136

dinyatakan telah memenuhi syarat pada tanggal 29 Agustus 2023

Dosen Pembimbing 1	: Dr. Ir. Parama Kartika D. SP., S.T., M.T.	Keterangan Telah Menyetujui
Dosen Pembimbing 2	: Ir. Indah Sepwina Putri, S.T., M.Sc.	Telah Menyetujui
Tim Penguji		
Penguji 1	: Dr. Ir. Parama Kartika D. SP., S.T., M.T.	Telah Menyetujui
Penguji 2	: DM. Ratna Tungga D., S.Si., M.T.	Telah Menyetujui
Penguji 3	: Ika Murti Kristiyani, M.Pd.	Telah Menyetujui

Yogyakarta, 29 Agustus 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 ORIGINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Chartenz Alfredo Dameswara

NPM : 190610136

Dengan ini menyatakan bahwa tugas akhir saya dengan judul “Riset Pasar untuk Meningkatkan Penjualan Produk Gula Merah Menggunakan *Business Model Canvas* pada IKM Gula Merah Desa Borobudur” merupakan hasil penelitian saya pada Tahun Akademik 2022/2023 yang bersifat orisinal dan tidak mengandung plagiasi dari karya mana pun.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku termasuk untuk dicabut gelar Sarjana yang telah diberikan Universitas Atma Jaya Yogyakarta kepada saya.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Yogyakarta, 24 Agustus 2023

Yang menyatakan,



Chartenz Alfredo Dameswara

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dipanjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat, rahmat, dan petunjuk-Nya, yang telah mengarahkan langkah-langkah dalam menyelesaikan tugas akhir ini yang berjudul "Riset Pasar untuk Meningkatkan Penjualan Produk Gula Merah Menggunakan *Business Model Canvas* pada IKM Gula Merah Desa Borobudur". Dengan izin-Nya, maka dapat menyelesaikan penulisan laporan tugas akhir ini sebagai salah satu syarat dalam meraih gelar Sarjana Teknik Industri dari Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Dalam proses perjalanan penyusunan tugas akhir ini ingin menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan, bimbingan, serta kontribusi berharga. Oleh karena itu, dengan tulus dan rendah, diucapkan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus, atas rahmat, cahaya, dan kekuatan-Nya yang senantiasa memberi inspirasi dan panduan dalam mengarungi perjalanan akademik hingga penulisan tugas akhir ini.
2. Bapak Dr. Ir. Parama Kartika D. SP., S.T., M.T., selaku dosen pembimbing 1, yang telah memberikan arahan, dukungan serta bimbingan dalam menjalankan tugas akhir ini.
3. Ibu Ir. Indah Sepwina Putri, S.T., M.Sc. selaku dosen pembimbing 2, yang telah memberikan arahan dan semangat dalam menjalankan tugas akhir ini.
4. Ibu Ir. Ririn Diar Astanti, S.T., M.MT., Dr.Eng., selaku Ketua Departemen Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta, yang telah memberikan bimbingan dan dorongan semangat dalam perjalanan.
5. Ibu Ir. Lenny Halim, S.T., M.Eng., selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta, yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam proses pengembangan pengetahuan.
6. Seluruh responden, pemilik Industri Kecil Menengah (IKM) gula merah (Bapak Agus), ketua pemuda Desa Borobudur, dan karyawan produksi di Desa Borobudur, yang telah berkenan berpartisipasi dalam penelitian ini dan memberikan wawasan berharga.

7. Ibu Ester Windhy Pratanty, Ibu dan sekaligus teman selama ini, terima kasih atas perjuangannya selama ini, dukungan, motivasi, doa yang tak henti-hentinya berhenti. Terima kasih sudah ada di dunia ini.
8. Bapak Yansin selaku Ayah telah hadir dalam hidup ini. Walaupun banyak perbedaan, terima kasih banyak atas dukungan dan support selama ini.
9. Teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan semangat, inspirasi, dan dukungan dalam menghadapi setiap tantangan.

Segala bantuan, dukungan, dan panduan yang telah diberikan oleh pihak-pihak di atas merupakan pilar yang kuat dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir masih jauh dari kata sempurna sehingga penulis memohon maaf atas kekurangan pada tulisan ini. Semoga hasil dari riset pasar ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi yang berarti dalam pengembangan Industri Kecil Menengah (IKM) gula merah di Desa Borobudur serta menjadi bagian dari upaya lebih besar dalam memajukan industri lokal.

Yogyakarta, 24 Agustus 2023



Chartenz Alfredo Dameswara

DAFTAR ISI

BAB	JUDUL	i
	Halaman Judul	i
	Halaman Pengesahan	ii
	Halaman Orisinalitas	iii
	Kata Pengantar	iv
	Daftar Isi	vi
	Daftar Tabel	viii
	Daftar Gambar	ix
	Intisari	x
1	Pendahuluan	1
	1.1. Latar Belakang	1
	1.2. Penelusuran Masalah	2
	1.3. Rumusan Masalah	4
	1.4. Tujuan Penelitian	4
	1.5. Batasan Masalah	4
2	Tinjauan Pustaka dan Dasar Teori	5
	2.1. Tinjauan Pustaka	5
	2.2. Dasar Teori	19
3	Metodologi Penelitian	32
	3.1. Jenis Penelitian	32
	3.2. Objek Penelitian	32
	3.3. Data	33
	3.4. Cara Pengambilan Data	33
	3.5. Prosedur Penelitian	34
4	<i>Emphatize</i>	41
	4.1. Penelusuran Masalah	41
	4.2. Rumusan Masalah	41
	4.3. Kebutuhan <i>Stakeholder</i>	41
5	<i>Define Problem</i>	43

5.1.	Identifikasi Akar Masalah	43
6	<i>Ideate and Selection of Solution</i>	51
6.1.	Pengembangan Alternatif Solusi	51
6.2.	Pemilihan Solusi	54
6.3.	Pemilihan Metode dan <i>Tools</i>	55
7	Data dan Pembahasan	57
7.1.	Perancangan dan Penyusunan Kuesioner	57
7.2.	Komponen Kuesioner	57
7.3.	Hasil Kuesioner	62
8	<i>Solution</i>	78
8.1.	Riset Pasar	78
8.2.	<i>Value Proposition Canvas</i>	79
8.3.	<i>Business Model Canvas</i>	80
9	Pengembangan Prototipe	83
9.1.	Alternatif Perancangan	83
10	Usulan Implementasi	85
10.1.	Pemilihan Usulan Implementasi	85
10.2.	<i>Design Kemasan</i>	87
11	Kesimpulan dan Saran	92
11.1.	Kesimpulan	92
11.2.	Saran	92
	Daftar Pustaka	xi
	Lampiran	xvi

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Matriks Tinjauan Pustaka	6
Tabel 2.2. Tabel Perbandingan Kimia	19
Tabel 5.1. Matriks Jurnal Diagram Interelasi	45
Tabel 6.1. Referensi Alternatif Solusi	53
Tabel 6.2. <i>Checklist</i> Pemilihan Solusi	54
Tabel 7.1. Variabel Kuesioner	57
Tabel 7.2. Hasil Kuesioner	74
Tabel 9.1. Alternatif Rancangan	83

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Foto Wawancara dengan <i>Stakeholders</i>	3
Gambar 3.1. <i>Flowchart</i> Tahap <i>Emphatize</i> IKM Gula Merah Desa Borobudur	35
Gambar 3.2. <i>Flowchart</i> Tahap <i>Define Problem</i> IKM Gula Merah Desa Borobudur	36
Gambar 3.3. <i>Flowchart</i> Tahap <i>Ideate</i> IKM Gula Merah Desa Borobudur	38
Gambar 3.4. <i>Flowchart</i> Tahap <i>Prototipe</i> IKM Gula Merah Desa Borobudur	39
Gambar 3.5. <i>Flowchart</i> Tahap Implementasi IKM Gula Merah Desa Borobudur	40
Gambar 5.1. Diagram Interelasi	44
Gambar 6.2. <i>Fishbone Diagram</i>	52
Gambar 7.1. <i>Pie Chart</i> Usia Responden	62
Gambar 7.2. <i>Pie Chart</i> Jenis Kelamin Responden	63
Gambar 7.3. <i>Pie Chart</i> Pendapatan Responden	63
Gambar 7.4. <i>Bar Chart</i> Pekerjaan Responden	64
Gambar 7.5. <i>Bar Chart</i> Domisili Responden	65
Gambar 7.6. <i>Pie Chart</i> Kesadaran Merek Responden	66
Gambar 7.7. <i>Bar Chart</i> Elemen Merek Responden	66
Gambar 7.8. <i>Pie Chart</i> Frekuensi Pembelian Responden	67
Gambar 7.9. <i>Pie Chart</i> Keluhan Pembelian Responden	68
Gambar 7.10. <i>Pie Chart</i> Bentuk Produk	68
Gambar 7.11. <i>Pie Chart</i> Bentuk Produk	69
Gambar 7.12. <i>Pie Chart</i> Model Kemasan Produk	70
Gambar 7.13. <i>Pie Chart</i> Harga Produk	70
Gambar 7.14. <i>Pie Chart</i> Pesaing Produk	71
Gambar 7.15. <i>Pie Chart</i> Media Promosi	72
Gambar 7.16. <i>Pie Chart</i> Konten Menarik	73
Gambar 7.17. <i>Pie Chart</i> Kampanye Menarik	74
Gambar 8.1. <i>Value Proposition Canvas</i> (VPC)	79
Gambar 8.2. BMC Produk Gula Merah	81
Gambar 10.1. Usulan Implementasi Rancangan	86
Gambar 10.2. Tampilan Utama	88

Gambar 10.3. Tampilan <i>Login</i>	88
Gambar 10.4. Tampilan Pemilihan <i>Design</i>	89
Gambar 10.5. Tampilan Kemasan Pilihan	90
Gambar 10.6. Tampilan <i>Editing</i>	90
Gambar 10.7. Tampilan Hasil <i>Mock-Up</i>	91
Gambar 10.8. Tampilan Gambar Produk	91

INTISARI

Industri Kecil Menengah (IKM) gula merah di Desa Borobudur menghadapi tantangan dalam mengembangkan usaha mereka. Dengan produksi harian sekitar 3 kg, IKM ini mengalami sejumlah masalah yang mempengaruhi pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis. Beberapa masalah utama yang dihadapi termasuk kurangnya inovasi dalam produk, nilai jual produk yang rendah, keterbatasan pasar hanya pada tingkat lokal Borobudur, serta variasi produk yang terbatas. Semua masalah ini secara kolektif telah menyebabkan keterbatasan dalam meraih pangsa pasar yang lebih luas dan menghambat kemajuan usaha IKM ini.

Dalam upaya untuk mengatasi tantangan-tantangan tersebut, penelitian ini berfokus pada perancangan solusi yang dapat meningkatkan daya tarik produk gula merah dari IKM Desa Borobudur. Metode yang digunakan melibatkan analisis mendalam terhadap preferensi konsumen dan pengembangan fitur produk yang dapat meningkatkan nilai jual dan daya saing produk tersebut. Riset ini menggunakan pendekatan riset pasar eksploratif untuk memahami preferensi konsumen dan riset deskriptif untuk menggambarkan fitur-fitur yang diidentifikasi.

Dari hasil riset pasar eksploratif yang dilakukan dengan kuesioner kepada sejumlah wisatawan, ditemukan beberapa fitur produk yang menjadi preferensi konsumen. Fitur-fitur tersebut termasuk bentuk fisik gula merah, harga yang kompetitif, jenis kemasan yang praktis, penutup kemasan yang mudah digunakan, dan tampilan kemasan yang menarik. Melalui analisis mendalam menggunakan *Business Model Canvas* dan *Value Proposition Canvas*, fitur-fitur ini kemudian dikembangkan untuk merancang produk gula merah yang lebih menarik dan unik. Diharapkan, langkah ini dapat membantu IKM Desa Borobudur meningkatkan daya saing produk, meraih pangsa pasar yang lebih luas, dan berkontribusi pada pertumbuhan usaha mereka secara berkelanjutan.

Kata kunci: *Business Model Canvas* (BMC), riset pasar, nilai jual rendah, *Value Proposition Canvas* (VPC)