

## ABSTRAK

Syaiful, (1602793), **Analisis Business Model Canvas pada Industri Tenun Cual di Kota Pangkal Pinang** dibawah bimbingan:

Dr. Chairul Furqon, S.Sos., M.M dan Dr. H. Mokh. Adib Sultan, M.T

Pelestarian Tenun Cual merupakan salah satu peluang usaha yang sedang berkembang dan dimanfaatkan oleh beberapa pelaku bisnis di wilayah Bangka Belitung. Namun dalam tiga tahun terakhir kinerja bisnis UKM tenun cual mengalami penurunan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kondisi industri tenun cual menggunakan analisis SWOT, gambaran model bisnis dengan Business Model Canvas serta pengembangan model Bisnis yang baru pada tiga industri tenun cual di kota pangkal pinang.

Metode penelitian menggunakan metode deskriptif kuantitatif yaitu informasi langsung dari internal dan eksternal tiga perusahaan tenun cual di kota pangkal pinang. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT dan Business Model Canvas, dimana langkah dalam melakukan analisis SWOT yaitu melakukan wawancara terhadap tiga industri tenun cual kemudian diolah dalam matrik EFA/IFAS dan matriks IE dan kemudian dibuat matriks SWOT. Langkah selanjutnya berdasarkan hasil wawancara kemudian dilakukan pemetaan terhadap 9 blok Business Model Canvas berdasarkan urutan.

Hasil penelitian pada analisis SWOT menunjukkan bahwa tiga industri tenun cual di kota pangkal pinang berada pada kuadran 5 yaitu pertumbuhan dan stabilitas. Sedangkan pemetaan Business Model Canvas yang baru pada tiga industri tenun cual, pada elemen *channels* koperasi tenun cual maslina, museum cual ishadi dan galeri batik destiani bekerja sama dengan rekan bisnis untuk membuat website dalam menyampaikan value proposition dan mengekspansi dengan membuat toko dipusat kota potensial seperti Jakarta dan Bali. Elemen *customer relationship* tenun cual maslina, museum cual ishadi dan galeri batik destiani memasukan program CSR yang bermanfaat untuk mengikat loyalitas pelanggan, bahkan menambah pelanggan baru. *Key partner* tenun cual maslina, museum cual ishadi dan galeri batik destiani memperluas pangsa pasar dengan menjalin mitra strategis dengan berbagai pihak seperti agen travel dan market place ditoko online (bukalapak, tokopedia dll). *Key activities & key resource* pada Koperasi tenun cual maslina yaitu membentuk subdivisi R&D (pengendalian kualitas, Desain dan teknik pewarnaan). *Revenue Stream* koperasi tenun cual maslina, museum cual ishadi dan galeri batik destiani menambah sumber pendapatan baru yaitu membuat wisata sejarah dan edukasi

Kata kunci: *business model canvas*, analisis SWOT, strategi bisnis

## **ABSTRACT**

Syaiful, (1602793), *Analysis of Business Model Canvas on Cual Weaving Industry in Pangkal Pinang* this thesis was supervised by:

Dr. Chairul Furqon, S.Sos., MM and Dr. H. Mokh. Adib Sultan, MT

*The Preservation of Cual Weaving is one of the business opportunities that is being developed and utilized by several business people in the Bangka Belitung region. However, in the last three years the business performance of the cual weaving in small and medium scale industry has been decreasing. The purpose of this study was to determine the condition of the cual weaving industry using SWOT analysis, to frame the description of business models with Business Model Canvas as well as the development of a new Business model in the three cual weaving industries in the pangkal pinang.*

*The research method used in this research is a descriptive quantitative method, that the information directly acquired from the internal and external three cual weaving companies in pangkal pinang. This study used SWOT analysis and Business Model Canvas, where the steps in conducting SWOT analysis were conducting interviews with three cual weaving industries and then processing them in the EFA / IFAS matrix and IE matrix and then making a SWOT matrix. The next step was based on the results of the interview and then result in the 9 Business Model Canvas blocks based in the right sequence.*

*The results of the SWOT analysis showed that the three cual weaving industries in Pangkal Pinang were in 5 quadrant, which can be growth and stability. While mapping the new Business Model Canvas on three cual weaving industry, the element channels tenun cual Maslina, museum cual ishadi and galeri batik destiani were working cooperatively with business partners to create website to deliver value proposition and to expand by creating shops in the potential city center such as Jakarta and Bali. Customer relationship element tenun cual maslina, museum cual ishadi and galeri batik destiani incorporate in the cost CSR programs that were useful for binding customer loyalty, even adding new customers. On the other hand in the Key partner element tenun cual maslina, museum cual ishadi and galeri batik destiani expanded market share by establishing strategic partners with various parties such as travel agents and market places in online stores (bukalapak, tokopedia etc). While Key activities & key resources element, the tenun cual maslina were forming subdivisions of R&D (quality control, design and coloring techniques). The last one Revenue Stream the tenun cual maslina, museum cual ishadi and galeri batik destiani added new sources of income, by making historical tours and education.*

Keyword: *business model canvas, SWOT analysis, business strategy*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur bagi Allah SWT, Tuhan yang menguasai segala kekuasaan dan memiliki segala ilmu. Dengan sifat Maha Pengasih dan Penyayang-Nya memberikan kekuasaan, ilmu kepada siapa yang dikehendaki-Nya. Atas Kehendak-Nya jualah Alhamdulillahirabbil'alamin penulis dapat menyelesaikan tesis ini yang berjudul Analisis Business Model Canvas pada Industri Tenun Cual di Kota Pangkal Pinang.

Tesis ini disusun untuk melihat kondisi Industri Tenun Cual di Kota Pangkal Pinang dengan *business model canvas* dan analisis SWOT. Sembilan komponen *business model canvas* yaitu, *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key activities*, *key resource*, *key partnership* dan *cost structure*. dan analisis SWOT, EFAS/IFAS, IE Matriks, dan Matriks SWOT.

Penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam penyusunan tesis ini. Meskipun demikian, saran dan kritik membangun sangat penulis harapkan untuk perbaikan tesis ini.

Bandung, Januari 2019

Syaiful

## UCAPAN TERIMA KASIH

*Bismillahirrahmanirrahim*

Pertama, penulis hendak mengucapkan puji dan syukur kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-nya yang tidak terhingga sehingga penulis diberikan kesempatan dan kekuatan untuk dapat menyelesaikan tesis ini. Tesis ini merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan program Magister Manajemen universitas pendidikan Indonesia. Judul yang diambil adalah “ **Analisis Business Model Canvas pada industry tenun cual dikota pangkal pinang**”. Penulis menyadari hasil dari penulisan tesis ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dalam kajian maupun penyajiannya, mengingat keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis. Namun, penulis telah berusaha mengerjakan tesis ini dengan semaksimal mungkin.

Penulis tidak akan mampu mengerjakan tesis ini tanpa bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih dan apresiasi sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Chairul Furqon, S.Sos., M.M. selaku pembimbing I penulis. Terima kasih sebesar-besarnya telah meluangkan waktu dan pikiran, serta mengarahkan penulis ditengah kesibukan bapak yang padat. Terima kasih sebesar-besarnya saya ucapkan atas ilmu, arahan, dukunga, nasehat dan bimbingan yang sangat bermanfaat bagi penulis. Semoga bapak selalu dalam keadaan sehat dan selalu dalam lindungannya
2. Dr. H. Mokh. Adib Sultan, M.T. selaku dosen pembimbing II. Terima kasih sebesar-besarnya telah meluangkan waktu dan pikiran, serta mengarahkan penulis ditengah kesibukan bapak yang padat. Terima kasih atas ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis, baim didalam mengerjakan tesis ini maupun diluar pengerjaan tesis ini serta motivasi yang selalu bapak berikan agar penulis tidak pantang menyerah dalam mengerjakan tesis. Semoga bapak selalu dalam keadaan sehat dan selalu dalam lindungannya

3. Dr. Hari Mulyadi, M.Si selaku pembimbing akademik dan penguji yang telah dengan sabar, ikhlas dan cepat tanggap dalam memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis untuk menyelesaikan tesis ini.
4. Prof. Dr. Hj. Ratih Hurriyati, M.P selaku penguji dan Ketua Program Studi Magister Manajemen Universitas Pendidikan Indonesia yang telah memberikan banyak ilmu dan memberikan kelancaran dan kemudahan administrasi dalam menyelesaikan tesis ini.
5. Prof. Dr. H. R. Asep Kadarohman, M.Si selaku Rektor Universitas Pendidikan Indonesia yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh pendidikan di Universitas Pendidikan Indonesia.
6. Prof. Dr. H. Yaya Sukjaya Kusumah, M.Sc., Ph.D. selaku Direktur Sekolah Pascasarjana Universitas Pendidikan Indonesia yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh pendidikan di Sekolah Pascasarjana Universitas Pendidikan Indonesia.
7. Seluruh Dosen, Staf, dan Karyawan Prodi Magister Manajemen Universitas Pendidikan Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuan, pengalaman, motivasi, membantu penulis mengerjakan tesis dan membantu penulis selama perkuliahan deprogram studi Magister Manajemen Universitas Pendidikan Indonesia.
8. Kepala dinas UMKM provinsi Bangka Belitung dan Pemilik industri tenun cual yang telah membantu dalam memberikan izin untuk melakukan penelitian dan memberikan data pendukung yang dibutuhkan sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan tesis ini.
9. Keluarga besar penulis yang senantiasa memberikan dukungan dan doa-doa terbaik untuk penulis.
10. Sahabat-sahabat terbaik selama dua tahun masa perkuliahan; Sekardila Pratiwi, Resti Indriarti, Ayu Hana Aulia, Dewi Asri Rosalina, Lia Puspa Anggita, Nova Rachmawati Chaidir, Sofiyah, Tigin Lugiani, Yessi Sasmita Anggun, Peri Rustandi, Zulfikar Ikhsan, Lutfhi Rahman, Arief Maulana Hasan, Priatama, Dedi, Dodi
11. Teman-teman seangkatan Magister Manajemen Universitas Pendidikan Indonesia angkatan 2016 atas kebersamaannya dan dorongan dalam menjalani perkuliahan hingga selesai.
12. Seluruh pihak yang tidak penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian TESIS ini.

Khususnya kepada kedua orang tua penulis, Ayan dan Sakyia selaku motivator terbesar penulis yang selalu memberikan doa dan dukungan moril maupun materil dalam penulisan tesis ini sehingga penulis berusaha maksimal untuk mencapai hasil yang diharapkan, yang dengan sabar dan tak kenal telah membimbing, menasihati dan memberikan fasilitas pada penulis dalam menjalankan seluruh aktivitas penulis. Semoga Allah SWT memberikan pahala dan balasan atas amal baik dan bantuan yang diberikan semua pihak untuk penulis selama menyelesaikan penyusunan tesis ini. *Aamin.*

Akhir kata penulis berharap semoga tesis ini bermanfaat bagi seluruh pembaca dan dapat memberikan informasi dalam mempelajari dan mengembangkan ilmu manajemen dan ilmu-ilmu lainnya, khususnya dalam hal Kewirausahaan dan Inovasi dan materi yang dibahas pada penelitian ini. Semoga segala bantuan, bimbingan serta dorongan yang telah diberikan pada penulis mendapat imbalan dari Allah SWT *Aamin.*