

Pendampingan Analisa Pasar Online pada Produk Asinan Buah "segeran.pwt"

Uswatun Khasanah¹, Feni Oktafiani², Tiara Misti Indriani³, Dhanar Intan Surya Saputra⁴

¹Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto; Banyumas – Jawa Tengah

²Universitas Amikom Purwokerto; Banyumas – Jawa Tengah

Email : uswatun.kh072@gmail.com¹, fenyoktafiyany@gmail.com², tiaraidr20@gmail.com³, dhanarsaputra@amikompurwokerto.ac.id⁴

Kilas Artikel

Volume 2 Nomor 1

Februari 2022

DOI:xxx/ejpm.v%i%.xxxx

Article History

Submission: 07-01-2022

Revised: 07-01-2022

Accepted: 28-01-2022

Published: 01-02-2022

Kata Kunci:

Business Model Canvas,
Pasar Online, Startup,
SWOT

Keywords:

Business Model Canvas,
Online Market, Startup,
SWOT.

Korespondensi:

Dhanar Intan Surya

Saputra

(dhanarsaputra@amikompurwokerto.ac.id)

Abstrak

Penggunaan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) dan Business Model Canvas (BMC) ini dilakukan pada produk asinan buah "segeran.pwt" yang dibuat dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh dari penggunaan Analisis SWOT dan penggunaan Business Model Canvas terhadap penjualan Asinan Buah "segeran.pwt" khususnya dalam kesiapannya dalam pasar online. Metode yang dilakukan adalah metode tindakan dan studi kasus. Hasil dari Penggunaan analisi SWOT dan Business Model Canvas ini adalah 1). Dengan dilakukannya analisis SWOT dapat mengetahui situasi yang akan dihadapi atau yang sedang dihadapi dan mampu memahami kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dalam suatu usaha. 2). Penggunaan Business model canvas memaksimalkan kinerja yang dihasilkan oleh startup.

Abstract

The use of SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) and Business Model Canvas (BMC) was carried out on the pickled fruit product of "segeran.pwt", which was made to know the effect of the use of SWOT analysis and the use of Business Model Canvas on the sale of the pickled fruit product of "segeran.pwt" in readiness for the online market. The methods used are the method of action and case studies. The results of SWOT analysis and Business Model Canvas are 1). By doing a SWOT analysis, you can find out the situation that will be faced or being faced and understand the strengths, weaknesses, opportunities, and threats in a business. 2). The use of the Business model canvas maximizes the performance generated by the startup.



1. PENDAHULUAN

Dunia kuliner dalam trend belakangan ini menjadi sektor strategis karena berkembang dengan pesat. Baik makanan cepat saji, makanan ringan, variasi minuman, dan bentuk kreatif lainnya yang merupakan trobosan baru untuk makanan dan minuman. Tidak sedikit pula, wirausahaan panda bidang kuliner. Menilik dari cukup banyaknya peminat terhadap kuliner, “segeran.pwt” menjadikan bagian dari usaha kuliner, atau bisa disebut sebagai Food Startup yang menyediakan kuliner khas Indonesia berupa asinan buah. Food Startup adalah platform pelaku ekonomi kreatif di bidang kuliner yang menghubungkan pengusaha rintisan (startup) di bidang kuliner dengan ekosistem yang terintegrasi (Saputra, Guntoro, & Annisa, 2021).

Banyak sekali *foodies* yang muncul diseluruh Asia, dan konsumen juga tertarik untuk bereksperimen berbagai jenis rasa dan makanan (Vincent, 2021). Maka dari itu “segeran.pwt” menghadirkan asinan buah yang memiliki cita rasa manis, asam, dan sedikit pedas yang memberikan efek kesegaran saat di konsumsi. Produk Asinan buah “segeran.pwt” mudah dalam pembuatan, bahan-bahannya mudah didapat, sistem pengerjaannya tidak terlalu memakan waktu yang banyak, dan tidak membutuhkan modal yang besar dalam produksi karena hal ini terantung jenis buah yang dipakai.

Asinan adalah sejenis makanan yang dibuat dengan cara pengacaran, bahan yang diacarkan yaitu berbagai jenis sayuran dan buah-buahan. Asinan berasal dari Jakarta dan Jawa Barat. Meski begitu, makanan ini bisa ditemukan dimana saja bahkan bisa membuatnya sendiri dirumah. Produk asinan buah “segeran.pwt” memiliki cita rasa yang sangat enak dan segar, yang terdiri beberapa varian rasa sebagaimana gambar 1 dan gambar 2.



Gambar 1. Produk “segeran.pwt”
kemasan cup



Gambar 2. Produk “segeran.pwt”
kemasan Standing Pouch

“segeran.pwt” hadir sebagai *online shop* yang menyediakan kuliner khas Indonesia berupa asinan buah segar. “segeran.pwt” juga menyediakan fasilitas reseller bagi yang akan menjual kembali produk “segeran.pwt”. Dalam perkembangannya, “segeran.pwt” sudah mulai mendapatkan perhatian dari para konsumen. Oleh karenanya “segeran.pwt” berupaya untuk dapat menjangkau konsumen lebih jauh dan lebih banyak lagi. Upaya ini dilakukan melalui berbagai cara khususnya menggunakan internet sebagai media pemasaran atau sering disebut sebagai digital marketing.

“segeran.pwt” telah menggunakan beberapa media yang saat ini mudah digunakan seperti WhatsApp Business, Sosial media marketing dan media lainnya yang dirasa mudah digunakan. Namun hal ini dirasakan perlu adanya peningkatan sebagai upaya untuk meningkatkan



Literasi: Jurnal Pengabdian pada Masyarakat is licensed under a Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 International License. All Rights Reserved e-ISSN 2775-3301

produksi, nilai ekonomi dan pendapatan yang dihasilkan. Tentunya manajemen “segeran.pwt” berharap produk ini menjadi produk unggulan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang dapat bersaing dan dapat menyejahterakan para anggotanya. Sehingga perlu adanya analisa yang mendalam dari sisi analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) dan Business Model Canvas (BMC) yang tepat agar dapat mendukung proses produksi, pengelolaan manajemen UKM, distribusi dan menciptakan pendapatan yang lebih baik lagi.

2. METODE

Metode pelaksanaan pada pelaksanaan kegiatan yang dilakukan adalah metode tindakan dan study kasus. Tujuan metode penelitian tindakan adalah untuk mengembangkan pendekatan atau ketrampilan baru, menerapkannya secara langsung dan mengkaji hasilnya. Sedangkan metode study kasus pada penelitian ini untuk mengeksplorasi suatu kejadian, program, proses atau aktivitas.

a. Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats)

Analisis SWOT adalah metode berbagai faktor dalam merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*), dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*) (Rangkuti, 2015). Analisis SWOT telah menjadi salah satu alat yang berguna dalam dunia bisnis. Metode ini merupakan sebuah analisa yang cukup baik, efektif dan efisien serta sebagai alat yang cepat dan tepat dalam menemukan dan mengenali kemungkinan-kemungkinan yang berkaitan dengan inovasi baru dalam dunia bisnis (Andriani, Tasa, Nurhasanah, Oktaviani, & Putri, 2021). Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut (Suryatman, Kosim, & Eko S, 2021). Analisis SWOT mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dapat menentukan kinerja pada suatu unit usaha atau organisasi .

b. Business Model Canvas (BMC)

BMC atau juga dikenal dengan istilah Business Model Canvas adalah suatu metode untuk mengenal lebih detail rupa usaha yang sedang atau yang akan di jalani dalam satu lembar kanvas yang berisi rencana bisnis dengan sembilan elemen kunci yang terintegrasi satu sama lain dan didalamnya mencakup strategi internal maupun eksternal suatu unit usaha (Makkarennu & Rahmadani, 2021). BMC adalah bahasa yang sama untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai serta mengubah model bisnis sesuai dengan kondisi suatu organisasi (Osterwalder, Pigneur, Oliveira, & Ferreira, 2011). Terdapat sembilan blok yang ada di dalam Model Bisnis Kanvas yaitu; hubungan kemitraan, aktivitas utama, proporsi nilai, sumberdaya utama, segmen pelanggan, hubungan pelanggan, saluran struktur biaya dan arus pendapatan.

3. HASIL & PEMBAHASAN

Menilik dari cukup banyaknya peminat terhadap kuliner, “segeran.pwt” menyediakan kuliner khas Indonesia berupa asinan buah segar. “segeran.pwt” adalah brand dengan makna makanan khas Indonesia yang menyegarkan. Bagaimana tidak, asinan buah rasanya



Literasi: Jurnal Pengabdian pada Masyarakat is licensed under a Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 International License. All Rights Reserved e-ISSN 2775-3301

menyegarkan apalagi menggunakan buah segar dengan rasa sedikit asam, manis dan pedas lalu dimakan saat dingin.



Gambar 2. Identitas Produk “segeran.pwt”

Asinan adalah sejenis makanan yang dibuat dengan cara pengacaran, bahan yang diacarkan yaitu berbagai jenis sayur-sayuran dan buah-buahan. Di Indonesia asinan menjadi salah satu hidangan khas kuliner dari seni kuliner Indonesia. Istilah asinan mengacu kepada proses pengawetan dengan merendam buah dalam larutan campuran air dengan garam. Asinan sangat mirip dengan rujak, perbedaan utamanya antara lain bahan rujak disajikan disajikan segar, sedangkan bahan asinandisajikan dalam keadaan diasinkan atau diacar.

Untuk pembuatan asinan ini sendiri terdapat alat dan bahan seperti: pisau, talenan, baskom, sendok sayur, cup plastic, nanas, mangga muda, jambu Kristal, salak, cabai rawit dan keriting, cuka, gula, air, garam, trasi. “segeran.pwt” hadir sebagai online shop yang menyediakan kuliner khas Indonesia berupa asinan buah segar.

“segeran.pwt” sebagai salah satu Food Startup sekaligus sebagai pelaku ekonomi kreatif di Indonesia yang dari sisi konsep bisnis, model bisnis, serta *bussines reengineering* ditujukan untuk bisa memperbesar peluang pemasaran dan permodalan dari usaha kuliner yang dijalankan. Hal ini melihat fakta bahwa usaha kuliner di tengah pandemi merupakan salah satu usaha dengan tingkat ketahanan yang tinggi, sehingga peluang untuk terjun ke dalamnya juga masih sangat besar dan menjanjikan. Seperti yang telah terjadi Pandemi Covid-19 yang melanda di dunia ini telah mempengaruhi segala kehidupan dan sektor apapun dan menggoyahkan ekonomi (Putra, 2021). Food Startup merupakan perusahaan rintisan atau startup (Saputra, Indartono, Handani, & Hermawan, 2020).

Dalam melakukan promosi pejualan, memanfaatkan sosial media sebagai sarana bisnis. Dari beberapa pilihan sosial media yang sering digunakan yaitu youtube, whatsapp, facebook, instagram, dan twitter, “Segeran.pwt” memilih instagram dan whatsapp sebagai media untuk penjualan karena kedua media tersebut dinilai sebagai media paling potensial untuk melakukan transaksi penjualan. Intagram sebagai media untuk promosi dan whatsapp sebagai media untuk berkomunikasi antara penjual dan pembeli. Untuk memaksimalkan penggunaan sosial media sebagai media marketing, membuat instagram dengan username @segeranpwt.id. Official instagram dari segeranpwt tersebut menggunakan fitur akun bisnis untuk memudahkan dalam melihat jumlah *insight* dan kunjungan @segeranpwt.id.



a. Analisis SWOT “segeran.pwt”

1) Strengths (kekuatan)

- Mempunyai kualitas yang bisa bersaing dengan brand lain,
- Dapat merespon dengan cepat karena tidak memiliki birokrasi dan perlu persetujuan manajemen yang lebih tinggi,
- Dapat memberikan layanan pelanggan yang baik karena jumlah pekerjaan yang masih sedikit saat ini berarti kami punya banyak waktu untuk fokus ke pelanggan
- Dapat mengubah arah dengan cepat jika ternyata pemasaran Kami tidak berhasil,
- Produk yang ditawarkan banyak/ beranekaragam.

2) Weaknesses (kelemahan)

- Tidak bisa memilih bahan utama produk sendiri
- Butuh banyak ide untuk memilih gambar ketika ingin memposting produk
- Keterbatasan personil
- Jumlah profit per produksi kecil
- Kurangnya modal untuk ekspansi
- Persaingan pasar dengan perusahaan yang berskala nasional

3) Opportunities (peluang)

- Modal yang tidak banyak
- Target pasar yang luas mulai dari low hingga high-end
- Maraknya jejaring sosial yang dapat dimanfaatkan untuk mempromosikan produk

4) Threats (ancaman)

- Perekonomian nasional yang tidak stabil menyebabkan perubahan daya beli masyarakat
- Pada pengiriman jika terjadi kecelakaan atau bencana alam yang menghambat
- Munculnya pesaing yang lebih besar dengan harga yang lebih murah
- Banyaknya kompetitor di target yang serupa
- Pesaing harga di marketplace

b. Bisnis Model Canvas “segeran.pwt”

Model bisnis merupakan gambaran kerangka kerja yang penting bagi sebuah organisasi atau perusahaan untuk menentukan tujuan dari perusahaan, melihat kelebihan dan kekurangan dari perusahaan, serta memberikan sebuah nilai kepada kostumer agar perusahaan tersebut mendapatkan keuntungan yang optimal. Metode ini digunakan untuk bisa mendapatkan pelanggan, bagaimana memberikan pelayanan kepada pelanggan, dan tentunya bagaimana perusahaan menghasilkan uang (Almi, Praptono, & Ma, 2021).

Model bisnis merupakan gambaran dasar bagaimana sebuah organisasi untuk menciptakan, menghantarkan, dan menangkap sebuah nilai (Saputra, Indartono, & Handani, 2019). Model bisnis juga dapat diartikan sebagai suatu formula untuk mendapatkan profit yang maksimal (Osterwalder & Pigneur, 2010).

Business Model Canvas ini menjadi salah satu strategi manajemen yang populer di kalangan bisnis dan sering dipelajari di Universitas. Kepopuleran tersebut dikarenakan tampilan Business Model Canvas (BMC) yang sederhana dan mudah dipahami. Business Model Canvas terdiri 9 (sembilan) blok yang dapat diisi sesuai masing-masing poin penting dalam suatu perencanaan bisnis perusahaan. 9 blok tersebut antara lain *Value Proposition*,



Customer Segments, Channels, Customer Relationship, Key activities, Key Resources, Key Partnership, Revenue Stream, dan Cost Structure.

Berikut adalah business model canvas dari project yang kelompok kami jalankan:

- 1) Customer relation ship
 - Promosi
 - Kritik dan saran by customer
- 2) Customer segmen
 - Semua orang
 - Laki-laki/ Perempuan
 - Semua kalangan
 - Pelajar, Siswa Sokolah, Pekerja
- 3) Chanel
 - Sosial media : Whatsapp dan Instagram
- 4) Value propositions
 - Menyediakan asinan buah dari berbagai jenis macam buah segar
 - Kemudahan membeli
- 5) Revenue Stream
 - Penjualan setiap item
- 6) Key activity
 - Pengelolaan media sosial
 - Melayani dengan ramah dan fast respon
- 7) Key resources
 - Supplier terpercaya
 - Ketersediaan barang
- 8) Key Partner
 - Supplier barang dagangan
- 9) Cost Structure
 - Biaya distribusi
 - Biaya pemesanan

4. KESIMPULAN

Usaha “segeran.pwt” adalah usaha mandiri yang modalnya adalah dari modal pribadi. “segeran.pwt” diharapkan mampu memberikan daya tarik kepada konsumen yang mendengar nama ini dan masuk dalam bayangan konsumen akan kesegaran dari produk ini. Usaha ini masih mempertahankan segmentasi pasar yang sama sejak lama karena proses penjualan hanya bergantung pada konsumen dan pedagang pengumpul tanpa adanya upaya untuk mendapatkan pelanggan baru seperti mempromosikan melalui media. Berdasarkan hasil analisis SWOT yaitu upaya menentukan strategi usaha “segeran.pwt” ini mempunyai peluang yang sedikit rendah dibandingkan ancaman yang akan timbul. Pilihan Strategi yang tepat pada usaha “segeran.pwt” ini adalah mengoptimalkan kekuatan untuk meraih sebuah peluang atau turn around, mengubah strategi dalam pengembangan usaha “segeran.pwt”, dimana usaha ini harus menangkap peluang pasar dengan meningkatkan nilai proposisinya, menjalin kemitraan dengan pemilik pemerintah dan memperluas jaringan pasar online. Melalui hasil BMC juga “segeran.pwt” diharapkan dapat mengambil keputusan segera agar dapat menjalankan usaha dan bisnisnya lebih baik lagi.



Literasi: Jurnal Pengabdian pada Masyarakat is licensed under a Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 International License. All Rights Reserved e-ISSN 2775-3301

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto (UIN SAIZU) dan Program Studi Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Amikom Purwokerto yang telah memberikan support kepada kami.

DAFTAR PUSTAKA

- Almi, F., Praptono, B., & Ma, R. (2021). Perancangan Model Bisnis dengan Pendekatan Business Model Canvas pada Usaha Lightmos. *E-Proceeding of Engineering*, 8(5), 7684-7691.
- Andriani, F., Tasa, N. N., Nurhasanah, S., Oktaviani, S., & Putri, A. M. (2021). Penerapan Analisis Swot Terhadap Penentuan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Seblak dan Baso Aci Wak Acan Pekanbaru). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(2), 2904-2910.
- Makkarennu, & Rahmadani, I. (2021). Penerapan Business Model Canvas Pada Pengembangan Usaha Gula Aren : Studi Kasus di Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan. *Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Informatika (JBMI)*, 18(I), 1-18.
<https://doi.org/10.26487/jbmi.v18i1.13175>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Oliveira, M. A.-Y., & Ferreira, J. J. P. (2011). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers. *African Journal of Business Management*, 5(7), 22-30.
- Putra, S. D. (2021). Persiapan Pembelajaran Dan Teknologi Untuk Tahun Ajaran Baru Di Era Pandemi Pada Smpit Al Inayah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Inovasi*, 1(2), 56-62.
- Rangkuti, F. (2015). *Personal SWOT analysis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Saputra, D. I. S., Guntoro, D., & Annisa. (2021). *Sukses Membangun Food Startup Bagi Mahasiswa*. Banyumas: Wawasan Ilmu.
- Saputra, D. I. S., Indartono, K., & Handani, S. W. (2019). *Business Models based Technology for Startup*. 03(02), 91-98.
- Saputra, D. I. S., Indartono, K., Handani, S. W., & Hermawan, H. (2020). Program Pengembangan Kewirausahaan Industri Kreatif di STMIK Amikom Purwokerto [Creative Industry Entrepreneurship Development Program at STMIK Amikom Purwokerto]. *JPPM (Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 4(1).
- Suryatman, T. H., Kosim, M. E., & Eko S, G. (2021). Perencanaan Strategi Pemasaran Dengan Analisis Swot Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Sepatu Adidas Di PT . Panarub Industry. *Journal Industrial Manufacturing*, 6(1), 43-56.
- Vincent. (2021). The trends for 2021 for the Global Food and Drinks industry according to Mintel. Retrieved from 20100retail.be website:
<https://20100retail.be/en/articles/577/the-trends-for-2021-for-the-global-food-and-drinks-industry-according-to-mintel>



Literasi: Jurnal Pengabdian pada Masyarakat is licensed under a Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 International License. All Rights Reserved e-ISSN 2775-3301