

## Identifikasi Model Bisnis Di PT Berkat Abado Korindo Kota Bitung

### *Identification of Business Models at PT Berkat Abado Korindo Bitung City*

**Chrysostomus Y. Ompi** <sup>(1)(\*)</sup>, **Theodora M. Katiandagho** <sup>(2)</sup>, **Jelly R.D. Lumingkewas** <sup>(2)</sup>

1) Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

2) Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

\*Penulis untuk korespondensi: [17031104062@student.unsrat.ac.id](mailto:17031104062@student.unsrat.ac.id)

---

Naskah diterima melalui Website Jurnal Ilmiah agrisosioekonomi@unsrat.ac.id	:	Jumat, 13 Januari 2023
Disetujui diterbitkan	:	Sabtu, 28 Januari 2023

---

#### **ABSTRACT**

*This study aims to identify the business model implemented by PT Berkat Abadi Korindo and map the business model implemented. This research was conducted from September to October 2022. The location was chosen deliberately. The types of data used in this research are primary data and secondary data. Primary data were obtained through in-depth interviews and FGDs with owners, financial and production managers from PT. Korindo's Eternal Blessing. Meanwhile, secondary data was obtained through the Industry and Trade Office of Bitung City, literature, journals and research reports. The results of the study show that the customer segment of PT Berkat Abadi Korindo is a company selling fishing nets. Then the proposition offered is the customization of coir rope with quality standards in accordance with SNI. PT Berkat Abadi uses a link as a channel to reach its customers. Then the relationship with customers is carried out in a personal way. The revenue stream element from PT Berkat Abadi Korindo only sells coconut fiber rope. Furthermore, the main resources used are production machines with key activities in the form of production activities. While the main partnerships that support the running of the company are Liaison and Suppliers in the last element in the form of a cost structure containing fixed costs and variable costs. After obtaining information from the business model environment, it was identified that the business model used by PT Berkat Abadi Korindo was the Business Model Canvas.*

*Keywords : identification; Business Model Canvas*

#### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi model bisnis yang diterapkan oleh PT Berkat Abadi Korindo dan memetakan model bisnis yang diterapkan. Penelitian ini dilaksanakan dari Bulan September sampai Oktober 2022. Pemilihan lokasi dipilih secara sengaja. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara yang mendalam dan FGD dengan pemilik, manajer keuangan dan produksi dari pihak dari PT. Berkat Abadi Korindo. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Bitung, literatur, jurnal maupun laporan hasil penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa segmen pelanggan dari PT Berkat Abadi Korindo adalah perusahaan penjual Jaring Ikan. Kemudian proposisi yang ditawarkan adalah kustomisasi tali sabut dengan standart mutu yang sesuai dengan SNI. PT Berkat Abadi menggunakan pengubung sebagai saluran untuk mencapai pelangganya. Kemudian hubungan dengan pelanggan yang dilakukan bersifat secara personal. Elemen *revenue stream* dari PT Berkat Abadi Korindo hanya penjual tali sabut kelapa saja. Selanjutnya, sumber daya utama yang digunakan adalah mesin produksi dengan aktivitas kunci berupa aktivitas produksi. Sedangkan kemitraan utama yang menopang berjalannya perusahaan adalah Penghubung dan Pemasok pada elemen yang terakhir berupa *cost structure* berisi tentang biaya tetap dan biaya variable. Setelah mendapatkan informasi dari lingkungan model bisnis, diidentifikasi bahwa bisnis model yang digunakan oleh PT Berkat Abadi Korindo adalah Bisnis Model Canvas.

Kata kunci : identifikasi; model bisnis canvas

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Kelapa merupakan tanaman yang sangat berpotensi untuk dimanfaatkan. Kelapa (*Cocos nucifera* L.) merupakan komoditas strategis yang memiliki peran sosial, budaya, dan ekonomi dalam kehidupan masyarakat Indonesia. Manfaat tanaman kelapa tidak hanya terletak pada daging dan buahnya yang dapat diolah menjadi santan, kopra, dan minyak kelapa.

India dan Sri Lanka adalah produsen terbesar produk-produk dari sabut dengan volume ekspor tahun 2000 masing-masing 55.352ton dan 127.296ton dan masing-masing terdiri atas 6 dan 7 macam produk. Pada saat yang sama, Indonesia hanya mengekspor satu jenis produk (berupa serat mentah) dengan volume 102 ton. Angka ini menurun tajam dibandingkan ekspor tertinggi pada tahun 1996 yang mencapai 866 ton (Ditjenbun, 2021).

Pada tahun 2021 Sulawesi Utara merupakan provinsi dengan penghasil dan produksi kelapa terbesar kedua di Indonesia dengan luas areal 276,80 ribu hektar dan jumlah produksi 271,10 ribu ton setelah Provinsi Riau di Posisi Pertama dengan luas areal 432,30 ribu hektar dan jumlah produksi 395,0 ribu ton dan diikuti oleh Provinsi Jawa Timur di posisi Ketiga dengan luas areal 244,50 ribu hektar dan jumlah produksi 244,50 ribu ton (BPS 2021), sehingga pada dasarnya kelapa di Sulawesi Utara bisa mencapai 99,83% untuk produksi dengan areal yang ada, namun masih perlu ditingkatkan lagi sehingga mendatangkan nilai ekonomi yang lebih.

Pada tahun 2021 Sulawesi Utara merupakan provinsi dengan penghasil dan produksi kelapa terbesar kedua di Indonesia dengan luas areal 276,80 ribu hektar dan jumlah produksi 271,10 ribu ton setelah Provinsi Riau di Posisi Pertama dengan luas areal 432,30 ribu hektar dan jumlah produksi 395,0 ribu ton dan diikuti oleh Provinsi Jawa Timur di posisi Ketiga dengan luas areal 244,50 ribu hektar dan jumlah produksi 244,50 ribu ton (BPS 2021), sehingga pada dasarnya kelapa di Sulawesi Utara bisa mencapai 99,83% untuk produksi dengan areal yang ada, namun masih perlu ditingkatkan lagi sehingga mendatangkan nilai ekonomi yang lebih.

Dari beberapa bagian kelapa tidak jarang kita temui hanya dibuang begitu saja, tidak sama seperti tabel 1.1. Hal ini dikarenakan masyarakat yang hanya mengelola masih menggunakan cara lama (tradisional) dan hanya terbiasa menggunakan daging dan airnya saja. Pada tahun 2021 dengan luas areal 354,40 ribu hektar hanya sekitar 50% hasilnya yang diproduksi, dan sekitar 75% limbah sabut kelapa dibiarkan (Kompas, 2021). Sehingga sangat disayangkan ketika kita tidak memanfaatkan semua bagian kelapa itu hanya akan menjadi limbah bagi lingkungan. Penggunaan sabut kelapa yang hanya diproses secara traditional merupakan salah satu hal yang membuat masih banyaknya limbah sabut kelapa yang hanya dibiarkan begitu saja. Oleh karena itu, sabut kelapa lebih baik diolah menjadi tali sabut.

Dalam perkembangan bisnis yang semakin kompleks diperlukan tiga hal penting yang harus diperhatikan dalam menjaga kinerja bisnis yaitu lingkungan, perubahan, dan Bisnis Model. Lingkungan merupakan cara perusahaan dalam mendapatkan keuntungan. Sedangkan perubahan menjadi faktor berikutnya yang dapat menjadi ancaman sekaligus peluang bagi perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan yang lamban dalam menghadapi sebuah perubahan maka sulit untuk dapat bertahan di dalam persaingan pasar. Hal ini berkaitan dengan faktor yang terakhir yaitu 4 bisnis model.

PT Berkat Abadi Korindo adalah perusahaan yang aktif dalam ekspor tali sabut kelapa dimana perusahaan ini hanya

**Tabel 1. Produk Turunan Dari Kelapa**

Bagian pada kelapa	Produk yang dihasilkan	Pabrik di Sulut
Daging Kelapa	Minyal Kelapa, Kopra, dll	Banyak
Air Kelapa	<i>Nata de coco</i> , kecap, asam cuka	Banyak
Tempurung Sabut	Arang tempurung, Briket Produk rumah tangga Penyaring udara, peredam panas dan peredam suara	Banyak Sedikit (hanya traditional)
Lidi Batang	Tali sabut/ tali kelapa Kerajinan tangan Bahan bangunan, dan kerajinan.	Banyak Banyak
Akar	Obat-obatan, zat warna	Belum

Sumber: Departemen Perindustrian dan Perdagangan (2003)

mempunyai satu pesaing saja dalam mengeksport sabut kelapa yaitu perusahaan di Lampung. Dengan kualitas yang sangat baik PT Berkat Abadi memiliki keunggulan yaitu mereka memproduksi tali besar dan tali kecil yang berbahan dasar sabut kelapa dengan produk Jaring Ikan dimana perusahaan ini memiliki pemodelan bisnis yang sangat efektif namun masih banyak elemen-elemen atau bagian-bagian yang akan diidentifikasi untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan perusahaan ini, baik dari dalam perusahaan dan luar perusahaan, serta dapat melihat dan memetakan apa yang dibutuhkan nanti.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas yang menjadi masalah penelitian ini untuk mengidentifikasi model bisnis yang diterapkan PT Berkat Abadi Korindo?

### **Tujuan Penelitian**

Penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi model bisnis yang diterapkan PT Berkat Abadi Korindo.

### **Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat mampu memberikan manfaat antara lain:

1. Menjadi informasi yang bisa membantu pemilik usaha dan memberikan saran mengenai model bisnis yang diterapkan oleh PT Berkat Abadi Korindo dalam usaha tali sabut kelapa.
2. Melalui penelitian ini diharapkan peneliti dapat menambah pengetahuan serta wawasan mengenai Model Bisnis dalam usaha tali sabut kelapa.

## **METODE PENELITIAN**

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Kegiatan penelitian dan pengumpulan data dilakukan selama bulan September-Oktober 2022. Penelitian ini dilakukan di PT. Berkat Abadi Korindo Pemilihan lokasi dipilih secara sengaja atau *purposive*.

### **Metode Pengumpulan Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui

wawancara yang mendalam dan FGD dengan pemilik, manajer keuangan dan produksi dari pihak dari PT. Berkat Abadi Korindo. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Bitung, literatur, jurnal maupun laporan hasil penelitian, buku-buku, internet serta data dari instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik, Kementerian Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia, Dinas Pertanian dan Peternakan Provinsi Sulawesi Utara dan UN Comtrade. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode sebagai berikut:

#### **a. Metode Observasi**

Metode observasi merupakan suatu metode pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung terhadap keadaan suatu objek yang diteliti. Peneliti akan melakukan pengamatan secara langsung di lokasi penelitian PT Berkat Abadi Korindo

#### **b. Wawancara**

Metode wawancara digunakan dalam penelitian ini sebagai data pendukung dan melengkapi data. Peneliti akan melakukan wawancara secara langsung di lokasi penelitian PT Berkat Abadi Korindo.

#### **c. Metode Dokumentasi**

Metode dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang berupa foto yang akan dijadikan sebagai bukti fisik penelitian. Tidak semua dokumen diambil sebagai data penelitian hanya yang dianggap penting saja.

### **Konsep Pengukuran Variabel**

Dalam penelitian ini konsep pengukuran variabel yang akan digunakan yaitu:

#### **a. *Customer segments***

(menggambarkan sekelompok orang atau organisasi berbeda yang ingin dijangkau atau dilayani oleh perusahaan)

#### **b. *Channels***

(bagaimana sebuah perusahaan berkomunikasi dan menjangkau pelanggan)

#### **c. *Value proposition***

(menggambarkan gabungan antara produk dan layanan yang menciptakan nilai untuk pelanggan)

- d. *Customer Relationship*  
(cara menjaga hubungan baik dengan customer)
- e. *Revenue streams*  
(pemasukan yang diterima perusahaan dari pelanggannya)
- f. *Key resources*  
(aset-aset terpenting yang diperlukan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi)
- g. *Key activities*  
(hal-hal terpenting yang harus dilakukan perusahaan agar model bisnis dapat bekerja)
- h. *Key partnership*  
(jaringan pemasok dan mitra yang membuat model bisnis dapat bekerja)
- i. *Cost structure*  
(semua biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan model bisnis)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Objek Penelitian

PT Berkat Abadi Korindo merupakan salah satu usaha pengolahan berbahan sabut kelapa di Sulawesi Utara. Industri ini terletak di Kecamatan Matuari Kota Bitung. Industri ini didirikan pada tahun 2014 oleh Bapak Young Jung Kang selaku pemilik baru namun, baru beroperasi di tahun 2016. Usaha Sabut Kelapa ini sudah memiliki badan hukum yaitu berbentuk PT dengan nama PT Berkat Abadi Korindo. Khususnya pada pengolahan sabut kelapa yang awalnya hanya dianggap sebagai limbah.

Bentuk dari sabut kelapa adalah jaring ikan dimana sudah dipress dan di anyam terlebih dahulu, dimana berbentuk tali besar yang disatukan. Kapasitas perusahaan ini sebanyak 2 kontainer berukuran 20 feet dalam satu bulan atau setara dengan kurang lebih 5600 pcs.

Dalam proses pengirimannya PT berkati abadi korindo menggunakan cara FOB shipping point, yaitu berarti penyerahan barang dilakukan di tempat penjual dimana segala bentuk biaya transformasi dan resiko yang timbul dari tempat penjual sampai ke tempat pembeli ditanggung sepenuhnya oleh pembeli. Selama ini, pelanggan perusahaan ini seluruhnya berasal dari luar negeri. Pembayaran

dilakukan melalui transfer dengan pembayaran 100% (Full Payment) setelah penandatanganan kontrak.

Bangunan PT Berkati Abadi Korindo mencakup tempat bahan baku, tempat penghancur, tempat pemisahan, tempat pembuatan tali besar dan kecil, tempat penganyaman, tempat press, tempat penyimpanan produk dan kantor yang dapat dilihat pada Tabel dibawah.

**Tabel 2. Data Karyawan PT Berkati Abadi Korindo**

Jabatan	Jumlah	Umur	Status	Tingkat Pendidikan
Pemilik	2		Tetap	S1
Manajer Keuangan	2		Tetap	SMA – S1
Manajer Pemasaran	2		Tetap	SMA – S1
Manajer Produksi	1		Tetap	SMA – S1
Karyawan Pabrik	47		Borongan	SD – SMA

Sumber: PT. Berkati Abadi Korindo

Jam operasional pabrik 08.00 – 17.00 dimana setiap jam 11.30 – 12.30 (1 jam) merupakan waktu istirahat bagi semua karyawan dan diharuskan untuk beristirahat. Akan tetapi apabila ada deadline produk yang belum terpenuhi maka akan dilakukan jam kerja tambahan. Biasanya hal ini terjadi apabila permintaan dari pelanggan dengan kapasitas yang banyak. System penambahan jam kerja tentunya akan diikuti dengan penambahan bayaran untuk pegawai.

### Identifikasi Lingkungan Internal

Identifikasi lingkungan internal dalam penelitian ini menggunakan analisis terhadap 9 elemen dalam Bisnis Model Kanvas. Elemen-elemen ini harus identifikasi secara berurutan agar tercipta integrasi yang tepat antar elemennya. Adapun identifikasi sesuai urutan dari elemen-elemen tersebut adalah sebagai berikut.

#### 1. Segmentasi Pelanggan

Pada elemen ini menggambarkan sekelompok individu maupun organisasi yang ingin dilayani oleh perusahaan. Pelanggan merupakan inti dari pembentukan model bisnis. Hal ini karena model bisnis sengaja dibentuk untuk dapat

menjangkau pelanggan tertentu untuk membeli produk yang dihasilkan perusahaan. Dalam pelaksanaan bisnis PT Berkat Abadi Korindo segmen pelanggan yang dilayani termasuk jenis pasar ceruk. Segmen pelanggan pasar dari PT Berkat Abadi Korindo termasuk pasar ceruk karena melayani pelanggan yang spesifik dan terspesialisasi. Pelanggan yang membeli Tali Sabut Kelapa berupa perusahaan yang menjual kembali Tali Sabut Kelapa tersebut dengan brandnya sendiri.

Terdapat minimum pembelian yaitu sebesar satu kontainer ukuran 20 feet. Pelanggan yang memesan *brand* atas Tali Sabut Kelapa yang dipesan, juga diperbolehkan menegosiasikan keinginannya dalam jenis dan bentuk pembungkusan produk. Namun dalam kemasan akan tetap tertera *made in Indonesia* walaupun nama atas produk berbeda-beda.

2. **Proposisi Nilai**

Nilai yang ditawarkan oleh PT Berkat Abadi Korindo untuk pelanggannya dengan menawarkan kustomisasi. Kustomisasi ini memungkinkan pelanggan untuk memesan Tali Sabut Kelapa saat pengiriman. Hal ini akan sangat membantu pelanggan terutama dalam bidang produksi. Oleh karena itu nilai yang ditawarkan ini juga termasuk dalam cara pembentukan nilai *getting the job done*. Dengan cara ini maka memudahkan pelanggan untuk dapat fokus terhadap pemasaran produk Tali Sabut Kelapa saja tanpa harus memikirkan pada level produksi.

**Tabel 3. Standar Mutu Sabut Kelapa PT Berkat Abadi Korindo**

Parameter	Nilai
Kadar Air (%)	15-18
Serabut Berbulu (%)*	60
Serat Matras (%)*	40
Sekam** (Bagian)	70
Serat Matras** (Bagian)	18
Serat Berbulu** (Bagian)	12
Panjang (Cm)	15-30

\*Serat yang dapat diekstrasikan

\*\*Dari 100 gram serabut dapat diekstrasikan

PT Berkat Abadi Korindo juga menawarkan nilai berupa produk yang

terstandarisasi oleh perusahaan Sucofindo yang diakui di perdagangan internasional. Sebelum pengiriman produk selalu dilakukan pengecekan terhadap mutunya. Standar mutu yang ditawarkan dapat dilihat pada Tabel diatas. Selain itu untuk menjaga kualitas dari produk maka setiap penerimaan bahan baku dari pemasok juga akan dilakukan pengecekan. Pengecekan dilakukan oleh kepala produksi dengan prosedur yang telah ditetapkan.

3. **Saluran**

Pada elemen saluran ini menjelaskan mengenai bagaimana perusahaan menyampaikan produk kepada pelanggannya. Jenis saluran yang digunakan adalah langsung dan tidak langsung, yang dimaksud dengan distribusi langsung adalah penjual mengirimkan tali sabut kelapa ini kepada pembeli langsung, sedangkan distribusi tidak langsung yaitu pembeli mendistribusikan barang yang ada ke pihak ketiga atau pembeli yang ada di korea selatan. Perusahaan bekerja sama dengan pihak pemasar yang berupa individu yang menawarkan diri untuk mencari pelanggan bagi perusahaan. Untuk sekarang terdapat dua orang yang menjadi perantara antara perusahaan dan pelanggan. Individu ini diperbolehkan membuat web maupun iklan dengan mengatasnamakan perusahaan dan memajang dokumentasi tentang produk dan perusahaan sebagai sarana pemasarannya. Penghubung ini hanya bertugas mempertemukan pihak perusahaan dan pelanggan. Kemudian baru akan terjadi tawar menawar terkait harga dan kustomisasi yang diinginkan pelanggan terkait tali sabut.

4. **Hubungan dengan Pelanggan**

PT Berkat Abadi Korindo dalam menjalin hubungan dengan pelanggannya menggunakan satu jenis hubungan yaitu layanan otomatis dan bantuan personal. Pada layanan otomatis yang belum dilakukan adalah hubungan Penghubung dengan pelanggan menggunakan web yang telah dibuat oleh para penghubung yang mengatasnamakan PT Berkat Abadi Korindo

Dengan melihat hubungan dengan pelanggan yang telah dilakukan maka hubungan yang lebih sering digunakan adalah hubungan bantuan personal. Tahapan hubungan personal akan dilakukan antara pelanggan dan pemilik perusahaan biasanya dilakukan pada tahap awal setelah pelanggan melihat web perusahaan atau setelah pelanggan berhubungan dengan Penghubung. Kunjungan dilakukan untuk meyakinkan pelanggan atas proses produksi dan kualitas produk. Saat kunjungan akan dilakukan uji coba produk untuk meyakinkan pelanggan atas kualitas produk. Dengan melakukan uji coba pelanggan juga dapat melihat kualitas dari Tali Sabut Kelapa. Tahap selanjutnya setelah adanya kunjungan maka pelanggan akan melakukan komunikasi dengan perusahaan lewat telepon maupun email. Setelah persetujuan kontrak pembelian, pelanggan juga akan mendapatkan informasi saat barang telah dikirim dengan pengiriman surat tanda pengiriman yang dikeluarkan oleh pihak pelabuhan.

5. Arus Penerimaan

Sumber penerimaan perusahaan hanya dari penjualan produk berupa Tali Sabut Kelapa. Dalam arus pendapatan perusahaan yang sering terjadi adalah jenis arus pendapatan berulang. Hal ini karena pelanggan perusahaan melakukan pembelian secara berulang kepada perusahaan.

Mekanisme penetapan harga yang diterapkan oleh perusahaan bersifat dinamis. Harga akan dinegosiasikan kepada calon pelanggan sebelum terjadinya penandatanganan kontrak. Akan tetapi sebelumnya sudah ditetapkan minimal harga produk untuk dijual berdasarkan biaya produksi dan juga keuntungan minimal yang ingin diperoleh. Harga yang telah diberikan kepada pelanggan dari tahun 2022 adalah Rp. 58.500/Pcs dikonversikan kedalam nilai rupiah (\$3.9 / Pcs, Jika 1\$ = Rp. 15.000). Namun dalam transaksi penjualan menggunakan mata uang dolar.

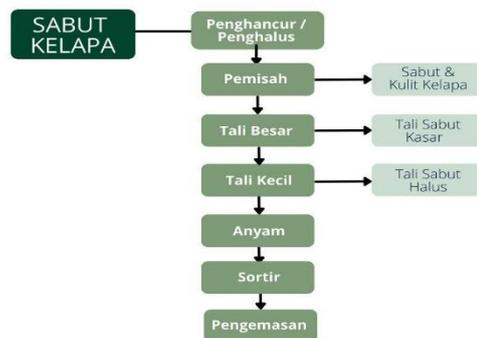
6. Sumber Daya Utama

Sumber daya utama dalam sebuah bisnis model akan menjelaskan aset terpenting yang diperlukan dalam bisnis tersebut agar sebuah model bisnis dapat berfungsi. Pada PT Berkat Abadi Korindo sumber daya utamanya termasuk kategori fisik, yaitu meliputi fasilitas pabrikan, bangunan, dan mesin. PT Berkat Abadi Korindo bukan merupakan perusahaan dengan sumber daya utama sumber daya manusia karena memang tidak dibutuhkan orang-orang yang menonjol dalam kreativitasnya. Hal ini karena yang dibutuhkan hanya rutinitas yang berulang dalam proses produksinya saja. Selain itu perusahaan ini tidak juga memerlukan intelektual sebagai sumber daya utama karena perusahaan tidak memiliki merek dagang tersendiri yang harus di patenkan.

Kekuatan dari tali sabut kelapa ini agar dikenal oleh banyak orang yaitu pengolah sabut kelapa menjadi tali sabut kelapa di Indonesia hanya 2 yaitu di Lampung dan di Sulawesi Utara yaitu PT. Berkat Abadi Korindo, tetapi untuk lampung hanya tali sabut besar, sehingga yang menjadi keunggulan PT. Berkat Abadi Korindo yaitu Tali Kecil dan Besar, itulah mengapa brand ini akan sangat dikenal oleh masyarakat.

7. Aktivitas Kunci

Seperti yang telah dijelaskan pada elemen sumber daya utama, aktivitas kunci akan berhubungan dengan sumber daya utama dari perusahaan. Sumberdaya utama merupakan mesin, fasilitas pabrikan dan bangunan yang menopang aktivitas utama yaitu aktivitas produksi. Aktivitas produksi ini terkait dengan perancangan, pembuatan, dan penyampaian produk.



**Gambar 1. Pengolahan Tali Sabut Kelapa di PT Berkat Abadi Korindo**

Proses perancangan dilakukan dengan memastikan jumlah sisa stok barang, dan merencanakan berapa yang akan diproduksi serta penyiapan bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi. Adapun proses pengolahan Sabut Kelapa menjadi Tali Sabut Kelapa ada pada Gambar 1. Selanjutnya proses pembuatan adalah proses pengolahan bahan baku hingga menjadi Tali Sabut Kelapa. Sedangkan proses penyampaian produk merupakan proses pengemasan dan pengiriman barang sampai ke pelabuhan.

8. Kemitraan Utama

Elemen bisnis model ini menggambarkan tentang mitra yang dapat membuat model bisnis ini dapat berjalan. Mitra usaha PT Berkat Abadi Korindo antara lain pemasok sabut, pihak yang menangani dokumen ekspor, Penghubung, dan agen pengirim barang. Akan tetapi yang menjadi mitra utama hanya pemasok dan Penghubung.

9. Struktur Biaya

Elemen struktur biaya ini menggambarkan biaya yang harus dikeluarkan untuk menjalankan sebuah bisnis.

**Tabel 4. Rincian Biaya PT. Berkat Abadi Korindo**

Rincian Biaya	Jumlah Pengeluaran	Presentase Pengeluaran (%)
Biaya Variabel = 67.17%		
Sabut Kelapa	105579320	45.43
Tali Pipih	6135360	2.64
Tali Jahit	5577600	2.4
Pengemasan	34557880	14.87
Angkut ke Pelabuhan	1069040	0.46
Lembur	3183880	1.37
Biaya Tetap = 32.83%		
Listrik	5856480	2.52
Peralatan Kantor	976080	0.42
Pemeliharaan Bangunan	7204400	3.1
Pemeliharaan Mesin Produksi	13618640	5.86
Perjalanan Dinas	4136720	1.78
Dokumen Ekspor	4926880	2.12
Gaji	38741080	16.67
THR	836640	0.36
<b>Total Pengeluaran</b>	<b>232400000</b>	<b>100</b>

Sumber: Manajer Keuangan PT Berkat Abadi Korindo

Pada elemen ini memfokuskan pada biaya yang paling penting untuk

mengoperasikan bisnis. Adapun rincian pengeluaran PT Berkat Abadi Korindo dapat dilihat pada Tabel diatas. Pada tabel tersebut terlihat bahwa pengeluaran terbesar perusahaan adalah untuk pembelian sabut kelapa. Sabut kelapa ini merupakan bahan baku yang digunakan dalam pembuatan Tali Sabut Kelapa. Menurut Osterwalder dan Pigneur (2015) dalam bisnis model akan membedakan pengeluaran ke dalam biaya variabel dan biaya tetap. Apabila dilihat dari rincian biaya pengeluaran PT Berkat Abadi Korindo maka yang termasuk kedalam biaya variabel adalah biaya pembelian sabut kelapa, tali pipih, tali jahit, pengemasan, biaya angkut ke pelabuhan, serta biaya lembur. Selain biaya tersebut adalah biaya tetap. Biaya yang termasuk ke dalam biaya variabel tersebut akan terpengaruhi oleh banyaknya sabut yang dihasilkan.

Apabila semakin banyak sabut yang dihasilkan maka akan semakin tinggi juga biaya-biaya tersebut. Banyaknya biaya yang termasuk ke dalam biaya variabel adalah 67,17 persen, sedangkan biaya tetap adalah 32,83 persen. Persentase biaya variabel terbesar adalah Sabut Kelapa dan Pengemasan. Sedangkan pada biaya tetap, persentase terbesar adalah gaji karyawan. Proporsi biaya variabel yang lebih besar dari pada biaya tetap merupakan keadaan yang sudah baik, karena akan menyebabkan perputaran uang pada kas yang lebih cepat.

**KESIMPULAN DAN SARAN**

**Kesimpulan**

Dari pemetaan dan pembahasan mengenai model bisnis yang diterapkan oleh PT Berkat Abadi Korindo dapat diidentifikasi bahwa perusahaan tersebut menggunakan Bisnis Model Kanvas.

**Saran**

1. Pemilik usaha bisa menggunakan *business model canvas* sebagai alat untuk menentukan tindakan, dan pengambilan

resiko. Dengan penggunaan business model canvas pemilik bisa melihat strategi pengembangan apa yang harus di terapkan kedepannya.

2. *Business model canvas* bisa digunakan ke semua bisnis, untuk mengidentifikasi, untuk mengambil keputusan dan pastinya dengan penggunaan *business model canvas* mempermudah kita untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

### DAFTAR PUSTAKA

Ditjenbun. (2021). Statistik Perkebunan Unggulan Nasional 2019 – 2021. Jakarta: Direktorat Jenderal Perkebunan.

Kompas. (2021, Desember 25). Kompas. Retrieved Agustus 2022, 10, from Daftar Daerah Penghasil Kelapa Terbesar di Indonesia: <https://money.kompas.com/read/2021/12/25/191459026/ini-daftar-daerah-penghasil-kelapa-terbesar-di-indonesia?page=all>

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2009). Business Model Generation. Elex Media Komputindo.