

## PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH MAKANAN RINGAN MELALUI OPTIMALISASI BISNIS MODEL CANVAS

-----

**Umar Mansur**

Universitas Nusa Putra

[umar.manyur@nusaputra.ac.id](mailto:umar.manyur@nusaputra.ac.id)

---

### Abstrak

UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, terutama di sektor makanan ringan. Namun, banyak umkm menghadapi tantangan dalam mengembangkan bisnis mereka efektif. Bisnis model Canvas adalah salah satu strategi yang dapat membantu UMKM merumuskan dan mengoptimalkan model bisnis mereka. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan dan mengoptimalkan model bisnis pada UMKM Kinori Chips, sebuah usaha yang bergerak di bidang produksi keripik pisang. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, dengan pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan analisis dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan Business Model Canvas membantu dalam mengidentifikasi area strategis yang memerlukan peningkatan, seperti inovasi produk dan optimalisasi saluran distribusi. Rekomendasi dari penelitian ini meliputi diversifikasi produk dan penerapan strategi pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing usaha.

**Kata kunci:** bisnis model canvas, keripik pisang, strategi pengembangan

### Abstract

*Small and Medium Enterprises (SMEs) play a significant role in Indonesia's economy, especially in the snack food sector. However, many SMEs face challenges in developing their businesses effectively. The Business Model Canvas is one of the strategies that can help SMEs formulate and optimize their business models. This study aims to develop and optimize the business model of Kinori Chips, an enterprise engaged in the production of banana chips. The approach used in this research is descriptive qualitative, with data collection through in-depth interviews, observation, and document analysis. The results of the study show that the implementation of the Business Model Canvas helps in identifying strategic areas that require improvement, such as product innovation and optimization of distribution channels. The recommendations from this research include product diversification and the implementation of digital marketing strategies to expand market reach and enhance business competitiveness.*

**Keywords:** business model canvas, banana chips, development strategy

---

## PENDAHULUAN

UMKM Kinori Chips merupakan salah satu usaha makanan ringan yang berpotensi di Jawa Barat, khususn UMKM Kinori Chips merupakan salah satu usaha makanan ringan yang memiliki potensi besar di Jawa Barat, khususnya di wilayah Sukabumi. Sebagai produsen keripik pisang, UMKM ini menghadapi tantangan dalam mengembangkan strategi bisnis yang efektif untuk mempertahankan dan meningkatkan posisinya di pasar. Dalam konteks bisnis yang semakin kompetitif, penting bagi UMKM untuk mengadopsi pendekatan strategis yang mampu mengoptimalkan setiap aspek operasional dan pemasaran. Salah satu pendekatan yang dapat

digunakan adalah Business Model Canvas, yang menyediakan kerangka kerja terstruktur untuk merancang dan mengelola model bisnis secara komprehensif (Widyastuti et al., 2023). Dengan Business Model Canvas, UMKM dapat mengidentifikasi elemen-elemen penting seperti segmen pelanggan, nilai proposisi, dan saluran distribusi, yang semuanya krusial untuk peningkatan daya saing dan pertumbuhan bisnis.

Selain itu, pemasaran dan penjualan yang efektif merupakan kunci utama bagi UMKM dalam memperluas jangkauan pasar mereka. Pemasaran yang strategis tidak hanya membantu dalam meningkatkan kesadaran merek tetapi juga memainkan peran penting dalam menciptakan hubungan yang lebih baik dengan pelanggan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Refiana Said (2021), ditemukan bahwa penggunaan platform digital untuk pemasaran dapat secara signifikan meningkatkan visibilitas dan keterlibatan konsumen, yang pada akhirnya meningkatkan penjualan. Dalam hal ini, adopsi teknologi digital menjadi semakin penting bagi UMKM untuk bersaing di pasar yang semakin terhubung dan global.

Makanan ringan, terutama yang berbahan dasar pisang, telah menjadi bagian tak terpisahkan dari gaya hidup modern. Tren konsumsi makanan ringan terus meningkat seiring dengan perubahan pola hidup masyarakat yang semakin sibuk dan membutuhkan alternatif makanan yang praktis namun tetap sehat (Rahmawati et al., 2022). Keripik pisang, sebagai salah satu produk unggulan, menawarkan kombinasi unik antara rasa dan nilai gizi yang menjadikannya pilihan favorit di kalangan konsumen. Pisang, yang kaya akan nutrisi seperti kalium, magnesium, dan vitamin C, tidak hanya memenuhi kebutuhan rasa, tetapi juga memberikan manfaat kesehatan yang signifikan (Suharjo, 2020). Dengan memanfaatkan potensi pisang sebagai bahan baku utama, UMKM seperti Kinori Chips dapat mengembangkan produk yang tidak hanya lezat tetapi juga bernilai tambah bagi kesehatan konsumen.

Selain itu, pemilihan pisang sebagai bahan utama dalam produksi keripik pisang didasarkan pada berbagai pertimbangan, termasuk ketersediaan bahan baku yang melimpah dan biaya produksi yang relatif rendah. Pisang merupakan salah satu buah yang paling mudah ditemukan di Indonesia, dengan produksi tahunan yang tinggi dan berkelanjutan (Indriani & Setiawan, 2021). Keunggulan ini memberikan kesempatan bagi UMKM untuk mengembangkan produk yang kompetitif di pasar, dengan harga yang terjangkau bagi konsumen. Selain itu, proses pengolahan pisang menjadi keripik juga relatif sederhana dan dapat ditingkatkan melalui penerapan teknologi yang tepat, sehingga memungkinkan UMKM untuk meningkatkan skala produksi dan menjangkau pasar yang lebih luas.

## METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Menurut Sujarweni (2019), Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai masing-masing variabel, baik satu variabel atau lebih yang sifatnya independen tanpa membuat hubungan maupun membandingkan dengan variabel yang lain (Khabibah, S., Juniawaty, R., & Robbani, H., 2021). Data diperoleh melalui wawancara dan observasi terkait UMKM makanan ringan. Subjek penelitian adalah pemilik dari pada UMKM Kinori Chips yang beralamat di kp. Selaawi cibaraja Rt 05/02 Desa Selajambe Kecamatan Cisaat Kabupaten Sukabumi. Teknik analisis data yang di gunakan adalah analisis konten untuk mengidentifikasi komponen-komponen bisnis model Canvas yang relevan dan strategi optimalisasi yang dapat di terapkan pada UMKM kinori chips.

Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan merupakan perusahaan relative baru dan adanya keterbukaan data informasi dari pemilik bisnis untuk bersama-sama merumuskan strategi pengembangan bisnis.

Berdasarkan masalah-masalah aktual yang ada pada masa sekarang. Analisis deskriptif bertujuan untuk menggambarkan situasi, kejadian dan memberikan gambaran hubungan antar fenomena, menguji hipotesis, membuat prediksi serta implikasi dari suatu masalah yang ingin dipecahkan (Agung, 1998 dalam Widyarini dkk.,2013).

Kegiatan dilakukan melalui diskusi terfokus peneliti dan beberapa konsumen yang pernah mencoba produk Kinori Chips. Fokus diskusi diarahkan pada apa yang dilihat, didengar, dipikirkan dan dirasakan, dikatakan dan dilakukan, dikorbankan serta yang diperoleh sebagai konsumen.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM Kinori Chips merupakan salah satu perusahaan yang mengolah dan memasarkan produk hasil pertanian yaitu keripik pisang. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2018 dan berlokasi di kp. Selaawi cibaraja Rt 05/02 Desa Selajambe Kecamatan Sukabumi Kabupaten Sukabumi. Pemilik perusahaan menilai bahwa olahan keripik pisang dapat menjadi salah satu alternatif makanan ringan yang praktis dan memiliki daya simpan lama serta memiliki peluang pasar menjanjikan sebagai cemilan atau snack yang dibutuhkan konsumen. Keripik pisang dibuat dengan menggunakan bahan baku berupa pisang kapok.

Melalui teknik pengolahan sederhana mulai dari pengupasan pisang, pengirisan pisang dengan bentuk bulat, peredaman pisang, penggorengan pisang hingga memberikan variant rasa seperti Original, Coklat, Strawberry, *Green tea*, dan yang terakhir pengemasan keripik pisang. Pengemasan Kinori Chips sudah menggunakan kemasan berbahan aluminium foil dengan bagian atas ditutup rapat dan standing pouch. Harga jual Kinori Chips ini yaitu Rp.18.000 dengan isi 60gr. Selama ini perusahaan melakukan kegiatan Pemasaran produk keripik pisang ke Toko-toko swalayan dan reseler di sekitar wilayah sukabumi. Sementara promosi produk dilakukan dengan berbagai cara mulai dari mulut ke mulut, media social, bazar, dan di bantu dengan spg/spm.

UMKM Kinori Chips memproduksi makanan ringan yang berbahan baku dari pisang menjadi tiga produk yaitu (Kinori chips, age banana, dan seawod). Pengembangan usaha kecil berpengaruh terhadap ekonomi kerakyatan yang perlu ditindak lanjuti secara nyata dengan Tindakan seperti hasil penelitian (Afridhal, 2017). Namun dalam pengembangan UMKM masih banyak permasalahan seperti kapasitas SDM (sumber daya manusia) yang kurang, terbatasnya modal, dan minimnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi (Hidayat, 2020, Iskandar, et al, 2020, Sari & Suprpto, 2018). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor usaha yang sangat mudah dimasuki oleh siapapun tanpa memandang latar belakang Pendidikan, sosial, suku dan agama (Wanita, 2015).

Model Bisnis kanvas merupakan konsep yang diperkenalkan oleh Osterwalder dan Pigneur pada tahun 2009 dimana sebuah model Bisnis yang dibangun terdiri atas Sembilan komponen. Osterwalder, Pigneur, dan Smith (Osterwalder, 2010) mengatakan bahwa model Bisnis kanvas merupakan model Bisnis yang digunakan untuk menjelaskan, menggambarkan, menilai, dan merancang model Bisnis.

Penelitian sebelumnya mengenai strategi pengembangan bisnis usaha mikro kecil menengah keripik pisang menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* oleh (Suwarni dan Handayani, 2020). Hasil dari penelitian bisnis menjelaskan bahwa desain transformasi model bisnis sebagai strategi pengembangan UMKM perlu dilakukan untuk menghadapi persaingan bisnis yang ketat.

Berdasarkan penelitian-penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya, bahwa Metode BMC dapat dijadikan sebagai Metode untuk mengembangkan strategi model bisnis baru serta menghadapi persaingan bisnis yang ada. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan mendeskripsikan bisnis model kanvas dan menciptakan desain transformasi bisnis dengan pendekatan bisnis model kanvas pada Kinori Chips untuk mengatasi masalah yang ada serta menghadapi persaingan bisnis.

Berdasarkan penjelasan Osterwalder, Pigneur, dan Smith (2010) bahwa canvas business model terdiri atas empat dasar blok dalam bisnis, yaitu penawaran, konsumen, infrastruktur, dan keuangan. Blok tersebut meliputi sembilan komponen. Penawaran meliputi manfaat yang ditawarkan (*value proposition*), konsumen meliputi bina pelanggan (*customer relationship*), saluran (*channels*), segmen konsumen (*customer segment*), infrastruktur terdiri dari kemitraan (*key partners*), kegiatan utama (*key activities*), sumber daya (*key resources*), keuangan terdiri atas biaya-biaya (*cost structure*), dan aliran pendapatan (*revenue streams*). Sembilan komponen dalam bisnis model kanvas tersebut sebagai berikut;

**Tabel 1. Komponen dalam Bisnis Model Kanvas**

		<i>Value</i>		<i>Cost</i>
<i>Key Partnership</i>	<i>Key Activity</i>	<i>Propositions</i>	<i>Channel</i>	<i>Structure</i>
	Produksi			
Supplier Pisang	Pemasaran	Produk berkualitas	<i>Offline Market</i>	<b>Biaya</b>
Supplier Coklat	Distribusi	Rasa yang khas	<i>Online Market</i>	<b>Produksi</b>
Supplier Minyak	Pelayanan	Harga terjangkau		<b>Biaya</b>
Supplier Tepung		Bahan yang sehat		<b>Pemasaran</b>
Supplier Susu	<i>Key Resources</i>	dan alami	<i>Customer Segments</i>	<b>Gaji Karyawan</b>
Supplier Alpukat		Customer		<b>Biaya</b>
Supplier <i>Green tea</i>	Team Produksi	Relationship	Pelajar /anak-anak	<b>Operational</b>
Supplier <i>Packaging</i>	SDM		Lansia	
Perusahaan <i>Startup Technology</i>		Paket Hemat	Pegawai Kantor	
Lembaga Pendidikan		Online Promo	Remaja	
		<i>Canvassing</i>		

### 1. *Customer Segment*

Segmen pelanggan adalah kelompok orang atau organisasi yang ingin dijangkau dan dilayani oleh UMKM. UMKM Kinori Chips perlu melakukan segmentasi pasar secara cermat untuk mengidentifikasi kelompok pelanggan yang paling potensial. Segmentasi pelanggan Kinori Chips yaitu cocok untuk semua kalangan umur salah satunya pegawai kantoran, kalangan remaja, lansia maupun anak-anak. Kinori Chips mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan, serta merancang strategi pemasaran yang efektif.

### 2. *Value Proposition*

Nilai proposisi adalah manfaat unik yang ditawarkan oleh Kinori Chips kepada pelanggannya. Ini bisa berupa kualitas produk yang tinggi, rasa yang khas, harga yang terjangkau, atau bahan-bahan

yang sehat dan alami. Nilai proposisi yang kuat dapat membedakan produk Kinori Chips dari pesaingnya dan menjadi alasan utama pelanggan memilih produk tersebut.

Kinori Chips adalah cemilan cemilan sehat yang diolah dari bahan baku pisang berkualitas, sehingga aman dikonsumsi sehari-hari. Nilai yang ditawarkan lainnya adalah kemudahan untuk mendapatkan untuk mendapatkan produk Kinori Chips bagi konsumen karena sudah tersedia di beberapa toko dan kios oleh-oleh di Sukabumi. Selain itu nilai yang ditawarkan kepada pelanggan adalah produk dengan berbagai varian rasa dan kemasan yang aman.

### 3. *Channels*

Saluran distribusi adalah cara Kinori Chips menjangkau pelanggan dan menyampaikan produk kepada mereka. Saluran distribusi yang efektif dapat meningkatkan aksesibilitas produk dan memperluas jangkauan pasar. Kinori Chips dapat memanfaatkan saluran offline seperti pasar tradisional, toko kelontong, dan minimarket, serta saluran online seperti media sosial, e-commerce, dan aplikasi pengiriman makanan.

Optimalisasi penggunaan platform digital sangat penting dalam era digital saat ini. Penjualan melalui platform *e-commerce* dan pemasaran melalui media sosial dapat membantu Kinori Chips menjangkau pelanggan yang lebih luas dan meningkatkan penjualan.

### 4. *Customer Relationship*

Hubungan dengan pelanggan harus dijaga melalui berbagai strategi seperti pelayanan yang ramah, program loyalitas, dan komunikasi yang baik. Mengumpulkan umpan balik pelanggan dan menanggapi keluhan secara cepat dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Kinori Chips juga dapat memanfaatkan media sosial untuk berinteraksi dengan pelanggan dan membangun komunitas loyal.

Penggunaan media sosial untuk berinteraksi dengan pelanggan dan membangun komunitas loyal masih kurang dimanfaatkan oleh banyak UMKM makanan ringan. Pelatihan tentang strategi pemasaran digital dapat membantu UMKM meningkatkan hubungan pelanggan dan menciptakan pengalaman pelanggan yang lebih baik.

### 5. *Revenue Streams*

Aliran pendapatan adalah cara Kinori Chips menghasilkan uang dari setiap segmen pelanggan. Untuk Kinori Chips, aliran pendapatan bisa berasal dari penjualan langsung, kerjasama dengan distributor, atau penjualan melalui platform online. Diversifikasi aliran pendapatan dapat membantu mengurangi risiko keuangan.

Aliran sumber penerimaan yang diperoleh UMKM Kinori Chips dari penjualan keripik pisang. Total penerimaan yang di peroleh Kinori Chips sebesar Rp. 3.240.000,-/bulan dengan target 180pcs/bulan.

### 6. *Key Resources*

Sumber daya utama adalah aset yang diperlukan untuk menjalankan bisnis. Untuk Kinori Chips, sumber daya utama mencakup bahan baku berkualitas, tenaga kerja terampil, dan peralatan produksi yang memadai. Selain itu, pengetahuan tentang manajemen bisnis dan teknologi informasi juga menjadi sumber daya penting untuk mendukung operasional UMKM.

Pelatihan dan pengembangan keterampilan tenaga kerja menjadi prioritas untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas produk. Investasi dalam peralatan produksi yang lebih modern juga diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi.

### 7. *Key Activities*

Kegiatan utama adalah aktivitas yang harus dilakukan Kinori Chips untuk menciptakan dan menyampaikan nilai proposisi, menjangkau pelanggan, dan menghasilkan pendapatan. Untuk Kinori Chips, kegiatan utama meliputi produksi, pemasaran, distribusi, dan pelayanan pelanggan. Kinori Chips harus memastikan bahwa setiap kegiatan dilakukan secara efisien dan efektif untuk menjaga kualitas produk dan kepuasan pelanggan.

Peningkatan efisiensi produksi dan manajemen rantai pasokan dapat mengurangi biaya dan meningkatkan kualitas produk. Kinori Chips juga perlu mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan kesadaran merek dan menarik pelanggan baru.

### 8. *Key Partnership*

Kemitraan dengan pemasok, distributor, dan pihak-pihak lain yang relevan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pasar. Kerjasama dengan lembaga keuangan juga penting untuk mendapatkan akses ke sumber pembiayaan.

Kemitraan dengan startup teknologi untuk pengembangan aplikasi pemesanan makanan dan kolaborasi dengan brand besar untuk co-branding bisa menjadi strategi yang menguntungkan. Selain itu, kerjasama dengan lembaga pendidikan dan pelatihan dapat membantu Kinori Chips dalam pengembangan keterampilan tenaga kerja.

### 9. *Cost Structure*

Struktur biaya mencakup semua biaya yang dikeluarkan Kinori Chips untuk menjalankan bisnis. Untuk Kinori Chips, struktur biaya mencakup biaya bahan baku, tenaga kerja, pemasaran, distribusi, dan operasional lainnya. Mengelola biaya dengan efektif sangat penting untuk menjaga profitabilitas Kinori Chips.

Pengelolaan biaya yang lebih baik dan penggunaan teknologi untuk mengurangi pemborosan dapat meningkatkan profitabilitas. Misalnya, penggunaan teknologi informasi untuk mengelola inventaris dan merencanakan produksi dapat membantu mengurangi biaya dan meningkatkan efisiensi.

Bisnis model kanvas untuk Kinori Chips menunjukkan bahwa inovasi produk, efisiensi operasional, dan peningkatan brand adalah kunci peluang bisnis. Sementara persaingan pasar dan Harga bahan baku adalah tantangan yang perlu dihadapi. Dengan memahami struktur dan dinamika bisnis Secara menyeluruh, perusahaan dapat mengoptimalkan proses bisnis dan menciptakan nilai bagi pelanggan serta keberlanjutan bisnis Dalam jangka Panjang.

Hasil penelitian mengungkapkan beberapa temuan kunci terkait optimalisasi model bisnis di Kinori Chips. Pada elemen proposisi nilai, ditemukan bahwa inovasi produk berupa varian rasa baru dapat meningkatkan daya tarik pelanggan. Sementara itu, optimalisasi saluran distribusi melalui pemasaran digital di platform media sosial dan *e-commerce* meningkatkan aksesibilitas produk. Analisis terhadap elemen hubungan pelanggan menunjukkan bahwa interaksi yang lebih personal dengan pelanggan melalui media sosial dapat meningkatkan loyalitas pelanggan. Diversifikasi produk juga dianalisis sebagai strategi potensial untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, peninjauan struktur biaya menunjukkan bahwa efisiensi dapat ditingkatkan dengan memanfaatkan teknologi yang lebih canggih dalam proses produksi.

Selain dari bisnis model kanvas, Kinori Chips juga perlu adanya Optimalisasi terhadap produk, karena ada beberapa konsumen salah satu nya kami yang meneliti kasus ini mengkritik atau memberi saran mengenai produk Kinori Chips. Optimalisasi produk Kinori Chips bisa dilakukan



dengan berbagai cara, selain menggunakan bisnis model kanvas. Berikut beberapa Optimalisasi untuk UMKM Kinori Chips;

1. Menyesuaikan Harga dari porsi setiap kemasan. Seperti, menambahkan sedikit ukuran atau berat produk untuk menjaga kepuasan pelanggan. Selain itu, fokus juga pada efisiensi produksi, karena penting untuk meminimalkan biaya dan meningkatkan margin keuntungan.
2. Membuat produk baru selain dari pisang. Seperti membuat produk dari buah naga atau buah-buahan lainnya yang dikeringkan. Seperti halnya makanan ringan yang terbuat dari segala macam buah-buahan yang dikeringkan yang saat ini lagi booming di tiktok atau social media.
3. Memperbarui cara pembuatan atau cara pengolahan produk dengan alat-alat yang modern atau yang lebih canggih dan praktis. Supaya lebih higienis, cepat, dan produk terjaga dari bakteri atau serangga (lalat).
4. Coklat yang lumer kurang cocok untuk keripik pisang, sebaiknya jika untuk keripik pisang menggunakan coklat yang kokok atau membeku supaya tidak mudah meleleh. Adapun beberapa cara pengolahan coklat supaya tidak mudah meleleh yaitu dengan cara penggunaan *Courverture Chocolate*, proses temper, dan penyimpanan yang tepat.
5. SPG dan SPM diharuskan untuk bisa mendobrak target penjualan dengan melakukan beberapa cara yaitu; Penguasaan produk, keterampilan komunikasi, aktif di tempat penjualan, penampilan menarik, promosi yang kreatif, membangun hubungan dengan pelanggan, pelatihan dan pengembangan keterampilan. Dengan menerapkan strategi-strategi tersebut Secara konsisten dan efektif, SPG dan SPM dapat membantu mendobrak angka penjualan dan meningkatkan kinerja penjualan perusahaan.
6. Harga yang terlalu besar dibanding berat bersih keripik pisang tersebut. Kinori Chips perlu memperbaiki produknya supaya pelanggan lebih tertarik dengan produk Kinori Chips ini. Ada beberapa cara supaya Harga keripik pisang Kinori Chips ini menjadi ramah untuk masyarakat lokal; seperti penggunaan bahan baku lokal, efisiensi proses produksi, kerjasama dengan pemasok lokal, penerapan Harga yang kompetitif, skalabilitas produksi, Pemasaran yang efektif, pengembangan produk yang terjangkau. Dengan menerapkan langkah-langkah tersebut, UMKM Kinori Chips ini dapat menjaga Harga pokok agar tetap ramah bagi masyarakat lokal, dan tetap menjaga keberlangsungan usaha.

Menggunakan bisnis model kanvas sebagai kerangka strategi memberikan panduan yang komprehensif dalam mengembangkan dan menjalankan UMKM Kinori Chips ini. Model ini yang mencakup beberapa elemen yaitu; *value proposition, customer segment, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partnership, dan cost structure*.

Mochamad Nur Alfian, Hesri Mintawati, Deby Dwi Andriani, Sri Marsela, M Zulfa Abdillah. (2023). Untuk pengembangan produk dan pasar dalam rangka peningkatan daya saing dan kemampuan jelajah pasar baru, peningkatan peran sentra pengolahan perikanan untuk mendapatkan bahan baku murah dan berkualitas serta minimalisasi eksternalitas negatif, serta pemanfaatan program kredit Usaha Rakyat (KUR) dan kredit mikro untuk peningkatan peralatan pengolahan ikan dan inovasi produk demi meminimalisasi kerugian dan memanfaatkan potensi pasar

Optimalisasi produk UMKM Kinori Chips ini melibatkan peningkatan kualitas, diversifikasi produk, dan penurunan Harga untuk memenuhi harapan konsumen dan meningkatkan daya saing di pasar. Dengan kombinasi antara bisnis model kanvas dan langkah-langkah optimalisasi produk,

UMKM Kinori Chips dapat mencapai pengembangan yang signifikan, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan mempertahankan keunggulan kompetitif di pasar yang semakin kompetitif.

Widyastuti, H., Macenning, A. R. A. D., Dhumarang, H., Rombebunga, M., & Simanullang, P. (2023). Aplikasi ERM Online adalah inovasi dalam Enterprise Risk Management (ERM) yang menawarkan solusi efisien untuk perusahaan dalam mengelola risiko. Fitur utama aplikasi ini mencakup penggunaan secara real-time, akses yang mudah, dan mendukung pengambilan keputusan yang lebih efektif. Selain itu, aplikasi ini menyediakan daftar risiko yang diprioritaskan dan bisa diakses melalui gadget. Kehadiran PT. Risk Solution diharapkan mampu menghadapi tantangan teknologi modern dan mendukung perkembangan bisnis digital.

UMKM harus mengerti manajemen pemasaran SCRM yang memanfaatkan media sosial untuk mengelola hubungan dengan pelanggan. Pemasaran relasional menekankan pentingnya menjaga hubungan jangka panjang dengan pelanggan, tidak hanya menarik pelanggan baru. Ini berarti ada interaksi berulang antara penjual dan pembeli. Di era digital, mempertahankan pelanggan sangat penting untuk membangun loyalitas. Pelanggan yang puas cenderung tetap setia dan tidak beralih ke penjual lain. Pemasaran relasional bertujuan untuk menciptakan hubungan yang kuat dan saling menguntungkan, mendorong transaksi berulang dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

## PENUTUP

Optimalisasi pengembangan Kinori Chips dengan menggunakan *Business Model Canvas* menunjukkan bahwa setiap elemen memiliki peran penting dalam keberhasilan bisnis. Dengan analisis yang mendalam dan strategi yang tepat, Kinori Chips dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis mereka. Implementasi rekomendasi yang dihasilkan dari analisis Bisnis Model Canvas dapat membantu Kinori Chips untuk mencapai pertumbuhan yang lebih baik dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian nasional.

Kinori Chips memiliki potensi besar untuk berkembang dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian nasional. Namun, mereka juga menghadapi berbagai tantangan yang memerlukan strategi pengembangan yang tepat. Pendekatan *Business Model Canvas* dapat membantu Kinori Chips untuk menganalisis dan mengoptimalkan berbagai aspek bisnis mereka, mulai dari nilai proposisi hingga struktur biaya.

Dengan mengimplementasikan rekomendasi yang dihasilkan dari analisis Bisnis Model Canvas, Kinori Chips dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis mereka. Misalnya, inovasi produk dan diferensiasi dapat membantu Kinori Chips untuk menciptakan nilai proposisi yang kuat dan menarik pelanggan. Optimalisasi penggunaan platform digital dan saluran distribusi online dapat membantu Kinori Chips untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan. Pelatihan dan pengembangan keterampilan tenaga kerja serta investasi dalam peralatan produksi yang lebih modern dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produk.

Selain itu, pengelolaan biaya yang lebih baik dan penggunaan teknologi informasi untuk mengelola inventaris dan merencanakan produksi dapat membantu Kinori Chips untuk mengurangi biaya dan meningkatkan efisiensi. Kemitraan dengan startup teknologi dan brand besar serta kerjasama dengan lembaga pendidikan dan pelatihan dapat membantu Kinori Chips untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pasar.



Dalam jangka panjang, optimalisasi pengembangan Kinori Chips dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* dapat membantu Kinori Chips untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian nasional. Implementasi strategi pengembangan yang tepat dapat membantu Kinori Chips untuk mengatasi tantangan yang mereka hadapi dan memanfaatkan peluang yang ada untuk mencapai keberhasilan bisnis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afridhal, M. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjung di Kecamatan Samalaga Kabupaten Bireuen. *S. Pertanian*, 1(3), 223-233.
- Hidayat, Iskandar, Suprpto, S., & Mintawati, H. (2023). Strategi Pengembangan UMKM Ikan Pindang Dalam Rangka Optimalisasi Potensi di Geopark Ciletuh, Pelabuhan Ratu. *Management: Journal of Global Business, Management And Economics*, 1(1), 31.
- Khabibah, S., Juniawaty, R., & Robbani, H. (2021). Analysis of Marketing Strategy (Exhibition, Personal Selling, and Online Media Advertising) in Encouraging Property Sales at Palm One Residence. *JUDICIOUS*, 2(2), 92–101. <https://doi.org/10.37010/jdc.v2i2.220>
- Osterwalder, P., & al. (2010). *Business Model Canvas: Nine Business Model Building Blocks*. Strategizer.
- Refiana Said, L. (2021). *UMKM 5.0 Strategies and Innovation to Digital Business Transformation*. Universitas Lambung Mangkurat.
- Suwarni, E., & Handayani, M. A. (2020). Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang dengan Pendekatan Business Model Canvas. *Journal Management, Business, and Accounting*, 19(3), 320-330.
- Wanita, N. (2015). Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Pasar Manonda Palu. *Istiqra*, 250-27.
- Widyarini, I., Darmawati, D. P., & Akhmad, R. K. (2013). Peran Wanita Tani Dalam Pengembangan Usahatani Sayuran Organik dan Peningkatan Pendapatan Keluarga di Desa Melung Kecamatan Kedungbanteng. *Jurnal Usahatani Sayuran Organik*, 13, 105-111.
- Widyastuti, H., Macenning, A. R. A. D., Dhumaranang, H., Rombebunga, M., & Simanullang, P. (2023). Business Model Canvas: Enterprise Risk Management Online Application Innovation. *Jurnal Dinamika Pendidikan*, 16(2), 230-241.