

Nama : Adinda Rahmadhina

NPM : 2113053096

Kelas : 3G

Setelah membaca materi yang berjudul “Penerapan Bisnis Model Canvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng” didapatkan analisis berupa

Edamame goreng merupakan salah satu inovasi pengembangan produk pangan olahan edamame, memiliki cita rasa nikmat dan memiliki nutrisi yang tidak jauh beda dengan kondisi segarnya. Edamame goreng merupakan camilan ringan yang dapat dipasarkan lebih luas, lebih tahan lama, praktis, ekonomis dan lebih memuaskan konsumen. Persaingan usaha yang sangat tinggi tentunya memacu semangat pelaku usaha untuk lebih meningkatkan produktivitas maupun sistem yang telah dimiliki. Persaingan bisnis yang semakin berat membuat perusahaan menerapkan strategi bussines model canvas yang memiliki keunggulan dalam analisis model bisnis yaitu mampu mengambarkan secara sederhana dan menyeluruh terhadap kondisi suatu perusahaan saat ini berdasarkan segmen konsumen, value yang ditawarkan, jalur penawaran nilai, hubungan dengan pelanggan, aliran pendapatan, aset vital, mitra kerja sama, serta struktur biaya yang dimiliki (Rainaldo et al., 2017). Verifikasi model bisnis kanvas dilakukan dengan cara penjualan produk kepada konsumen baik melalui retailer, online maupun secara langsung. Penjualan melalui retailer dilakukan pada pusat oleholeh di Kabupaten Jember dan retail yang potensial, sedangkan penjualan langsung kepada konsumen dari pengujian solusi, penjualan secara online dapat menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, web, maupun toko online lainnya. Selanjutnya penulis melakukan hipotesis awal dilakukan sebelum konfirmasi kepada konsumen secara langsung dan tidak langsung yaitu meliputi Customer Segment (CS), Value Proposition (VP), Customer Relationship (CR), Key Resource (KR), Channel (CH), Revenue Stream (RS), Key Activities (KA), Key Partners (KP), dan Cost Structure (CR). Menurut hasil penelitian dari

edamame goreng sendiri total responden 100% yang pernah mengkonsumsi edamame dan hanya 80% yang pernah mengkonsumsi edamame goreng. Selanjutnya dari total seluruh responden diketahui bahwa 100% tertarik untuk mencoba edamame goreng dan 88% tertarik untuk membelinya. Sebanyak 74% membeli edamame goreng untuk oleh-oleh, sedangkan sisanya lain-lain. Alasan responden tertarik membeli edamame goreng dikarenakan unik dan renyah sebanyak 96%. Oleh karena itu jika dilihat pada materi yang ada dapat disimpulkan bahwa perencanaan model bisnis terbaik usaha edamame goreng terletak pada komponen value proposition pada model bisnis kanvas adalah renyah, alami, kemasan berstiker, dan penggunaan minyak goreng yang baik.