

**IMPLEMENTASI MODEL BISNIS CANVAS
DALAM HOME INDUSTRI KREATIF KERAJINAN KREY
DI DESA KARANGHARJO KECAMATAN SILO**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Disusun oleh:
Zain Millatil Bariroh
NIM. E20162101

Pembimbing:

Dr. M.F.Hidayatullah, S.H.I, M.S.I.
NIP. 19760812 200801 1 015

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JUNI 2023**

**IMPLEMENTASI MODEL BISNIS CANVAS
DALAM HOME INDUSTRI KREATIF KERAJINAN KREY
DI DESA KARANGHARJO KECAMATAN SILO**

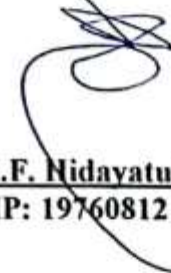
SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri KH. Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Zain Millatil Bariroh
NIM: E20162101

Disetujui Pembimbing:



Dr. M.F. Nidayatullah, S.H.I, M.S.I
NIP: 19760812 200801 1 015

**IMPLEMENTASI MODEL BISNIS CANVAS
DALAM HOME INDUSTRI KREATIF KERAJINAN KREY
DI DESA KARANGHARJO KECAMATAN SILO**

SKRIPSI

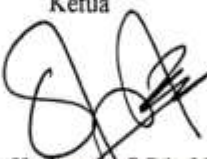
Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Rabu

Tanggal : 21 Juni 2023

Tim Penguji

Ketua


Dr. H. Fauzan, S.Pd., M.Si
NIP: 197403122003121008

Sekretaris


Mohammad Mirza Pratama S.ST., MM
NUP: 201907180

Anggota :

1. Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E, M.M.
2. Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I, M.S.I.

)
)

Menyetujui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq


Dr. Kholidah Rifa'i, SE., M.Si
NIP: 19680407 200003 1 001


MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.. (QS. An-Nisa'-29)¹



digilib.uin-sid.ac.id digilib.uin-sid.ac.id digilib.uin-sid.ac.id digilib.uin-sid.ac.id digilib.uin-sid.ac.id digilib.uin-sid.ac.id

¹ Al-Qur'an, Surah An-Nisa'-29

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang maha pengasih juga maha penyayang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Semoga skripsi ini dapat menjadi ilmu yang bermanfaat diwaktu yang akan datang. Dan sebagai tanda terimakasih, skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya Bapak (Moh. Bakar), Mama (Sumarni Puspita) dan tak lupa adik kandung (Ach. Khunaifin) tersayang tercinta yang tiada hentinya mendoakan untuk kesuksesan saya serta memberikan dukungan moril maupun materi, dan keluarga besar saya yang juga mendoakan dan memberikan semangat sejauh ini.
2. Patner terbaik saya dalam segala hal (Saiful Ulum) yang menemani saya dari gibah unfaedah sampai gibah yang memberikan manfaat seperti menanyakan kabar skripsi saya, serta memberikan semangat dalam penulisan skripsi ini.
3. Patner terbaik kedua saya (Firlia Nurul Anisa) yang telah memberikan dukungan, bantuan motivasi, semangat dan selalu ada cerita dalam menikmati proses menuju cita-cita yang diinginkan.
4. Teman-teman saya (Ervi, Ferin, Kiki) yang selalu mensupport dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Teman-teman kelas “ES3 2016” terkasih yang sudah rela memberikan semangat dan dukungannya dari pertama masuk kuliah sampai saat ini.

6. Segenap guru beserta dosen yang telah memberikan ilmu sampai saat ini.
7. Almamater tercintaku UIN KHAS Jember, terima kasih sudah memberikan saya kesempatan menuntut ilmu selama ini.



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum Wr. Wb

Alhamdulillah puji syukur kepada Allah Subhannallahu Wataala yang selalu memberikan nikmat yang tiada batas. Sebagai manusia patut bersyukur atas pemberian nikmat sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik dan lancar untuk memperoleh gelar sarjana (S1). Tidak lupa sholawat beserta salam tetap tercurah limpahkan kepada uswah hasanah kita yakni baginda Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing kita pada jalan yang di ridhoi Allah SWT.

Penulis tidak akan bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik tanpa bantuan segala doa dan dukungan dari banyak pihak, oleh karena itu penulis akan menyampaikan banyak-banyak ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., M.M, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, SE, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Ibu Dr. Nikmatul Masrurroh, M.E.I selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Bapak Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku ketua prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
5. Bapak Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I.,M.S.I selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah banyak memberikan bimbingan, nasehat, motivasi, pengarahan sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

6. Dosen Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. khususnya dosen Fakultas EKonomi dan Bisnis Islam, terimakasih atas ilmu yang telah diberikan kepada kami, mudah-mudahan bermanfaat.
7. Perpustakaan UIN KHAS Jember yang sudah memberikan beberapa referensi jurnal untuk menyusun skripsi ini.
8. Terimakasih kepada pimpinan dan seluruh pihak karyawan Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Desa Karangharjo atas waktu segala wawancara dan sumber informasi yang telah diberikan sehingga penelitian ini berjalan dengan baik dan lancar.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini baik langsung maupun tidak langsung.
10. Teman-teman seperjuangan yang telah turut serta memberikan motivasi dan dukungan dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini.

Penulis hanya berdoa semoga kebaikan serta partisipasi mereka semua mendapatkan balasan oleh Allah Swt.

Demikianlah pengantar awal kami, akhirnya tidak ada kami harapkan kecuali ridho Allah Swt. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat yang dalam bagi pengembangan keilmuan kita semua, Aamiin ya Rabbal Alamin.

Jember, 08 Januari 2021

Penulis

Zain Millatil Bariroh

NIM: E20162101

ABSTRAK

Zain Millatil Bariroh, M.F Hidayatullah, 2021: Implementasi Model Bisnis Canvas Dalam Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo

Home Industri adalah industri yang berasal dari pemanfaatan kreativitas, keterampilan, serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan melalui penciptaan dan pemanfaatan daya kreasi dan daya cipta individu tersebut, Salah satu konsep model bisnis yang sederhana adalah model yang dikembangkan oleh Osterwalder dan Yves Pigneur yaitu model bisnis canvas. Penelitian yang dilakukan oleh Faisal Mardiansa yang menjelaskan bahwa model bisnis canvas sebagai alternatif strategi pengembangan bisnis. Penelitian Siti Susana juga menjelaskan tentang sembilan blok yang sudah diterapkan pada UMKM akan tetapi perlu juga adanya peningkatan mutu pada beberapa blok karena pada elemen tersebut ada beberapa kelemahan-kelemahan yang dapat menjadi celah yang menghambat kemajuan perusahaan.

Fokus Masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah: 1) Bagaimana implementasi model bisnis canvas dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo ? 2) Apa saja faktor pendukung implementasi model bisnis canvas dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo? 3) Apa saja faktor penghambat implementasi model bisnis canvas dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo.

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui implementasi model bisnis canvas dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo 2) Untuk mengetahui apa saja faktor pendukung implementasi model bisnis canvas dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo 3) Untuk mengetahui apa saja faktor penghambat dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah; Implementasi model bisnis canvas yang diterapkan pada home industri kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo sudah berjalan dengan baik dari kesembilan blok. Faktor pendukungnya adalah kerjasama dengan masyarakat sekitar dan pelanggan. Faktor penghambatnya adalah keterbatasan waktu, material dan cuaca yang kadang kala tidak optimal.

Kata kunci: Model Bisnis Canvas, Home industri Dan Kerajinan Krey

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Istilah.....	7
F. Sistematika Pembahasan	9
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	
A. Penelitian Terdahulu	10

B. Kajian teori.....	18
 BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	38
B. Lokasi Penelitian.....	38
C. Subyek Penelitian.....	39
D. Teknik Pengumpulan Data.....	39
E. Analisis Data.....	41
F. Keabsahan Data.....	43
G. Tahap-Tahap Penelitian.....	43
 BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	
A. Gambaran Obyek Penelitian.....	45
B. Penyajian Data dan Analisis.....	47
C. Pembahasan Temuan.....	60
 BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	67
B. Saran.....	67
 DAFTAR PUSTAKA.....	 68
 LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. Matrik Penelitian	
2. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan	
3. Surat Permohonan Izin Penelitian	
4. Surat Keterangan Selesai Penelitian	
5. Surat Keterangan Selesai Bimbingan	

6. Pedoman Wawancara
7. Dokumentasi
8. Jurnal Penelitian
9. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
10. Biodata Penulis



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR TABEL

No	Uraian	Hal
2.1	Penelitian Terdahulu	16



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

4.1	9 Blok Model Bisnis Canvas	25
4.2	Struktur Organisasi Home Industri Kerajinan Krey.....	47
4.3	9 Blok Model Bisnis Canvas Home Industri Kerajinan krey.....	49



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di negara Indonesia sudah menjamur *home industri* dengan bermacam-macam jenis usaha yang menggunakan model bisnis kreatif dan inovatif. Pebisnis *home industri* selalu melakukan upaya untuk bisa beradaptasi dan selalu berupaya melebarkan sayapnya agar bisa survive di tengah persaingan usaha lainnya. Dalam perkembangan industri kreatif muncul ide dan keterampilan yang menjadi modal utama seseorang mendapatkan usaha di era kreatif. Maka dari itu, industri kreatif lebih mengandalkan tenaga manusia daripada mesin dalam produksinya. Menurut John Howkins, dalam bukunya *The Creatif Economy*, orang yang memiliki pemikiran yang baik dan menumbuhkan ide yang cemerlang akan lebih terhormat dalam kekuatannya dibandingkan mesin yang dianggap canggih.

Menurut Departemen Perdagangan RI, data dari pemetaan industri kreatif sekitar tahun 2007, bahwa peran industri kreatif dalam perekonomian Indonesia cukup penting. Kontribusi industri kreatif terhadap PDB pada periode 2002 sampai 2006 dengan rata-rata mencapai 6,3% dan menyerap tenaga kerja sekitar 5,4 juta orang. Seperti halnya balasan online pada 10 Mei, menurut Menteri Perindustrian RI, laju pertumbuhan sektor industri kreatif akan terus diarahkan hingga mencapai 7% per tahunnya. Bahkan, Menurut M.S

Hidayat yakni, industri kreatif Indonesia akan mampu bersaing dengan Korea di tahun 2019.

Menurut Buku Pengembangan Industri, industri kreatif Indonesia biasanya mengacu pada gugus tugas 1998 dari Departemen Kebudayaan, Media dan Olahraga Inggris (DCMS), regulator industri kreatif Inggris. Industri Kreatif di Indonesia kemudian diartikan sebagai industri yang muncul dari penggunaan kreativitas, keterampilan, dan bakat untuk mengasah dan menciptakan kemakmuran dengan lapangan kerja sesuai posisinya.² Peningkatan pesat ini, dicapai oleh usaha-usaha inovatif yang mayoritas adalah UKM dan bahkan usaha sangat kecil termasuk pengusaha mandiri.³

Dalam persaingan bisnis yang sangat ketat saat ini, pemilik semakin memperluas perkembangan usaha. Peningkatan usaha dilakukan dalam rangka menjadikan keistimewaan persaingan dengan perusahaan lain. Sejak praktek jual beli online berkembang, hal ini sudah berkembang dengan *trend* yang dominan. Model ini populer dan berkembang pesat karena mampu menciptakan model bisnis yang tepat. Salah satu konsep model bisnis sederhana yaitu oleh Osterwalder dan YVES Pigneur dengan kerangka model bisnis alias *Business model framework*.⁴

Model bisnis canvas yaitu: kerangka kerja yang paling populer untuk mendefinisikan model bisnis startup. canvas disusun untuk menjelaskan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis agar menghasilkan

² Made Dharmawati, *Kewirausahaan* (Depok: PT Rajawali Pers, 2017), 247-248.

³ David Parrish, *Membangun Industri Kreatif* (Yogyakarta: Zora Book, 2015), 141.

⁴ Ahmad Riski Sulaiman, "Implementasi Dan Alternatif Model Bisnis Berdasarkan Business Model Canvas (Studi Pada UKM Warung Nasi Uduk Mang Acin)", (Skripsi Universitas Lampung, Bandar Lampung: Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik 2016), 7.

kinerja yang lebih optimal untuk startup, Ada beberapa alasan mengapa kita sebaiknya menggunakan model bisnis dalam mengembangkan bisnis kita. Pertama, tentu saja berhubungan seluruh komponen. Dalam model sebuah bisnis akan memudahkan pengusaha dalam merencanakan dan mengambil suatu keputusan di tempat usaha. Hal ini dilihat dari hubungan logis antara komponen bisnis dan nilai konsumen dengan perusahaan. Diagram model bisnis terdiri dari sembilan elemen: mitra utama, aktivitas, sumber daya, proposisi nilai, hubungan pelanggan, saluran, segmentasi, struktur biaya, dan arus kas.⁵

Kegiatan komersial tidak bisa dihindari. Bisnis selalu memiliki pengaruh besar pada kehidupan ekonomi. Masyarakat dan politik melalui sejarah peradaban manusia. Kekuatan ekonomi yang dibangun melalui bisnis dapat mempengaruhi instabilitas dan stabilitas politik suatu negara. Jatuh banggunya masing-masing rezim pemerintahan seringkali didahului oleh krisis ekonomi negara yang tidak tertangani dengan baik. Hampir setiap orang di dunia ini, dengan ukuran dan bentuknya masing-masing, terlibat dalam bisnis. Saat ini, perdagangan mendominasi setiap sudut dan celah kehidupan individu, komunitas, regional, dan internasional.⁶

Pada perkembangannya, banyak sekali usaha yang didirikan oleh manusia dari usaha kecil hingga besar, seperti industri rumahan. Dalam suatu usaha, terdapat wilayah yang menonjolkan beberapa usaha yang fantastis dan menarik masyarakat. Usaha tersebut telah memberikan manfaat dan tujuan

⁵ Ibid.,9.

⁶ <https://zonaekis.com/al-quran-mengajak-berbisnis-I/> (Diakses pada tanggal 14 Januari 2020, Pukul 21.32 WIB).

yang baik bagi masyarakat sehingga bermunculan usaha yang sama. Dengan demikian, usaha yang sama di suatu daerah akan dilihat dari cara pelayanan dan akan ada persaingan industri rumahan lainnya.

Di Kabupaten Jember, lebih tepatnya di Desa Karangharjo Kecamatan Silo, Home Industri Cray bukanlah perusahaan yang dikelola saat ini, usaha ini dikenal oleh masyarakat lokal bahkan keluar kota, berdasarkan hasil wawancara, Zaenal mengatakan bahwa ia merupakan orang pertama yang menekuni usaha kerajinan untuk menyatukan ekonomi sesuai model bisnis yang digunakannya. Maka adanya suatu usaha kerajinan dengan suatu model bisnis yang tentunya nanti akan memberikan pengaruh positif seperti kebutuhan yang diperlukan cukup. Karena tidak semua usaha kerajinan didesa menggunakan suatu model bisnisnya.

Memang ada beberapa model bisnis, akan tetapi dalam *home industri* kerajinan krey ini sudah berlangsung sejak lama sekitar lima tahun yang menggunakan model bisnis canvas, karena dengan adanya sembilan blok ini *home industri* kreatif kerajinan krey semakin lancar dan membaik dari sebelumnya baik dalam pemasaran, keuangan. Dengan adanya model bisnis *home industri* jadi tertata.⁷ Faisal Mardiansa,⁸ Siti Susana,⁹ Fendi

⁷ Khoiril Handoko, Wawancara, Karangharjo 10 Februari 2020.

⁸ Faisal Mardiansa, "Implementasi Business Model Bisnis Canvas Sebagai Alternatif Strategi Bisnis Dalam Pengembangan Industri Kreatif (Studi Kasus Pada usaha Papan Bunga Dian Florist Bandar Lampung)", (Skripsi Universitas Lampung ,Bandar Lampung: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik 2017), 10.

⁹ Siti Susana, "Peranan Home Industri Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Desa Mengkirau Kecamatan Merbau)" (Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim: Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Jurusan Ekonomi Islam 2012), 7.

Kurniawan,¹⁰ M. Taufan Hidayat,¹¹ dan Eldho Restu Maulana.¹² Dengan bantuan peneliti yang meminta informasi tentang sembilan blok Canvas, ditemukan di objek yang diperiksa bahwa setiap blok diimplementasikan, tetapi ada juga kebutuhan untuk meningkatkan kualitas beberapa blok, karena elemen-elemen ini memiliki sejumlah kelemahan. Hal ini dapat menyebabkan kekurangan yang membatasi kemajuan perusahaan.

Dari beberapa jurnal dan skripsi di atas bahwa model bisnis canvas ini berperan penting untuk dilakukan dalam dunia bisnis, Memahami fakta tersebut menjadi dasar penulis untuk mengkaji industri kreatif dalam negeri dan mengetahui lebih jauh bagaimana model bisnis canvas dapat diimplementasikan dalam industri kreatif dalam negeri di Desa Karangharjo Kecamatan Silo.

Berdasarkan hal di atas maka peneliti tertarik dengan judul “Implementasi Model Bisnis Canvas Pada Industri Rumah Tangga Krey Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo”.

B. Fokus Penelitian

Perhatian khusus diberikan pada perumusan masalah penelitian.

Bagian ini berfokus pada masalah yang akan di pecahkan selama tahap

¹⁰ Fendi Kurniawan, “Strategi Bisnis Dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) Pada Usaha Roti Jaya Bakery Lampung” (Skripsi Universitas Lampung, Bandar Lampung: Fakultas Ekonomi dan Bisnis 2017), 10.

¹¹ M. Taufan Hidayat, “Penerapan Business Model Canvas Sebagai Alternatif Strategi Pengembangan Bisnis Pada UMKM Home Industri Kerajinan Gerabah Erri Art” (Skripsi Universitas Lampung, Bandar Lampung: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik 2018), 10.

¹² Eldho Restu Maulana, “Penerapan Model Bisnis Dan Strategi Alternatif Berdasarkan Business Model Canvas (Studi Pada UKM RadjaPromosi)” (Skripsi Universitas Lampung, Bandar Lampung: Fakultas Ilmu Sosial dan Politik 2016), 9.

penelitian dan jawaban mereka. Penelitian ini harus singkat, spesifik, ringkas dan berorientasi pada praktik, ditulis dalam bentuk pertanyaan.¹³

1. Bagaimana implementasi model bisnis canvas dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo ?
2. Apa saja faktor pendukung implementasi model bisnis canvas dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo ?
3. Apa saja faktor penghambat implementasi model bisnis canvas dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan sebagai gambaran terkait hal yang akan dituju pada penelitian. Tujuan ini menjadi rumusan masalah yang menjadi dasar dalam hal yang didapat setelah selesai penelitian.¹⁴

Dapat dijelaskan bahwa terdapat tujuan penelitian yang sesuai dengan judul, maka penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan implementasi model bisnis canvas dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo.
2. Untuk mendeskripsikan faktor pendukung implementasi model bisnis canvas dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo.
3. Untuk mendeskripsikan faktor penghambat implementasi model bisnis canvas dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo.

¹³ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 44.

¹⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu PendekatanPraktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010),97.

D. Manfaat Penelitian

Pada manfaat yang dimiliki dalam penelitian yang diberikan setelah selesainya penelitian. Manfaat ini secara teoritis dan praktis dalam kegunaannya. Kegunaan yang harus realistik dan sesuai dengan kondisi disekitar.¹⁵

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan penelitian tentang manfaat teoritis dapat dijadikan sebagai bahan penelitian selanjutnya terkait dengan pemahaman atau pengetahuan model bisnis. Penelitian ini juga berguna untuk referensi peneliti baru dalam mencari informasi untuk melengkapi penelitiannya.

2. Manfaat Praktis

Penelitian yang bermanfaat bagi masyarakat diharapkan para pengusaha bisnis kecil sampai besar mengusahakan model yang cocok dalam usahanya. Sehingga mereka dapat mengatur pendapatan dan waktu yang bagus dalam pengelolaan usahanya.

E. Definisi Istilah

1. Model Bisnis Canvas

Manajemen bisnis strategis yang menggambarkan aktivitas bisnis dalam 9 elemen disebut model bisnis canvas. *Business model framework* menyediakan langkah-langkah untuk membantu kita membangun bisnis secara detail. Kesembilan elemen tersebut adalah mitra utama, aktivitas,

¹⁵ Ibid.,45

sumber daya, proposisi nilai, hubungan pelanggan, saluran, segmentasi, struktur biaya, dan arus kas.¹⁶

2. Home Industri

Home industri atau usaha rumahan adalah usaha rumahan atau tempat tinggal sebagai tempat kerja, baik berupa industri jasa maupun komersial ruang perkantoran. Awalnya para pelaku *industry home furnishing* yang mengadopsi desain ini adalah para pembisnis yang profesional yang ada dikalangan masyarakat umum.¹⁷ Memiliki lokasi yang strategis untuk mengembangkan usaha kewirausahaan yang dapat berperan dalam membuka masa depan masyarakat. Rumah bukan hanya tempat tinggal, tapi juga tempat mencari uang.

3. Kerajinan Krey

Yang berkaitan dengan inovasi dan kreasi dalam produksi dan distribusi adalah kerajinan kreatif. Kerajinan yang dikelola oleh tenaga pengrajin yang membuat dan dibuat dari bambu, rotan, kayu, maupun kaya, dan lainnya. Produk ini hanya diproduksi dalam jumlah kecil pada industri rumahan.¹⁸

4. Desa Karangharjo

Salah satu desa yang berada di kecamatan Silo adalah desa Karangharjo, di sana ada salah satu *home industri* kreatif kerajinan krey yang sudah lama berdiri dengan menggunakan perencanaan model bisnis,

¹⁶ Yusuf Mauluddin dan Aziman Fathurrahman, "Analisis Model Bisnis Pada Pengembangan Usaha Outbond Di Villa Bulead", *Jurnal Kalibrasi*, (2016), 81.

¹⁷ <https://DosenPertanian.com/> Pengertian-Home- Industri/ (Diakses Pada Tanggal 4 Februari 2020, jam 12.08).

¹⁸ Made Dharwamanti, *Kewirausahaan*, 249.

berdasarkan penjelasan dari istilah tersebut maka maksud dari judul penelitian ini adalah: implementasi model bisnis canvas dalam *home industri* kreatif kerajinan krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo, adalah peneliti yang mengungkap bagaimana implementasi model bisnisnya didalam *home industri* kerajinan krey.

F. Sistematika Pembahasan

Secara sistematis dalam mengurutkan pembahasan dalam skripsi. Format dalam penulisan sistematika ini, ditulis dalam bentuk naratif.¹⁹ Agar peneliti dapat mudah menentukan apa saja dari sistematika pembahasan maka ditulis sebagai berikut:

Dalam **BAB I**, terkait pendahuluan mencakup latar belakang, fokus, tujuan, manfaat, definisi, dan sistematika yang teratur.

Pada **BAB II**, yaitu kajian pustaka yang didalamnya ada penelitian sebelumnya dan teori-teori yang berhubungan dengan penelitian.

Selanjutnya **BAB III**, hal ini membahas mengenai metode penelitian yang meliputi pendekatan dan jenis, subyek, lokasi, analisis, pengumpulan data, keabsahan, dan tahapan penelitian.

BAB IV adalah hasil dari penelitian dengan penyajian dan analisis meliputi gambaran suatu obyek, penyajian data, dan pembahasan temuan terbaru.

Yang terakhir adalah **BAB V** terkait penutup dari kesimpulan dan saran peneliti sebagai tahap akhir dari penelitian yang ditulis.

¹⁹ Tim Penyusun, *Pedoman penulisan Karya Ilmiah*, 48.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

1. Dwi Prasetyo, “*Penerapan Business Model Canvas Untuk Menciptakan Alternatif Strategi Bisnis Di Dalam Pengembangan Kegiatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Tahun 2015 (Studi pada UMKM Home indutry tempe di kota Bandar Lampung*”, Bandar Lampung, Universitas Lampung.

Fokus penelitian ini adalah bagaimana pelaku usaha menerapkan *business model canvas* ini untuk menciptakan hal yang inovatif dari usaha kecil industri tempe. Metode yang dipakai peneliti adalah kualitatif.

Temuan dari penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan model canvas dapat membantu dalam pengembangan bisnis *home industry* tempe di masa depan.²⁰ Persamaan penelitian ini adalah objek dan metode yang digunakan. Penelitian ini menggunakan obyek yang berbeda dengan penelitian yang dilakukan.

2. Riza Kurniasari dan Dwi Kartika Sari, “ *Penerapan Model Bisnis Kanvas Terhadap Bisnis Jasa Angkut Penumpang Pada PT Internasional Golden Shipping*”, Politeknik Negeri Batam.

Fokus Penelitian bagaimana penerapan model bisnis canvas pada PT Internasional Golden Shipping. Dengan metode penelitian kualitatif

²⁰ Dwi Prasetyo, “Penerapan Business Model Canvas Untuk Menciptakan Alternatif Strategi Bisnis Di Dalam Pengembangan Kegiatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Tahun 2015 (Studi Kasus UMKM Home Indutry Tempe di Kota Bandar Lampung)” (*Skripsi* Universitas Lampung Bandar Lampung: Fakultas Sosial dan Ilmu Politik 2016), 10.

yang digunakan. Hasil dari penelitian ini adalah pada bagaian ini dijelaskan mengenai deskripsi dari sembilan elemen model bisnis canvas pada PT International Golden Shopping.²¹

Kesamaan dalam penelitian ini adalah objek kajian dan metode penelitian. Sedangkan yang membedakan penelitian ini dengan lainnya adalah objek yang akan diteliti, jika pada penelitian ini penerapan model bisnis canvas pada PT International Golden Shopping sedangkan yang akan dilakukan peneliti yaitu implementasi model bisnis canvas pada *home industri* kreatif.

3. Pascalis Prihasto dan Elvira Aziz, “*Analisis Pengembangan Bisnis Dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus Pada Alkori Natural Leather Bag Pada Tahun 2016*”, Universitas Telkom.

Fokus penelitian bertujuan bagaimana model bisnis jika dilihat dari pendektana *business model canvas*. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif studi kasus. Hasil dari penelitian ini adalah dalam model *business* alkori sudah sesuai dengan standar *business model canvas* dari osterwalder dan pigneur yang terdiri dari sembilan blok yang saling berkaitan satu sama yang lain.²² Kesamaan dari penelitian ini dengan penelitian adalah sama membahas tentang model bisnis canvas. Termasuk yang membedakan penelitian ini adalah objek penelitiannya.

²¹ Riza Kurniasari dan Dwi Kartikasari, “Penerapan Model Bisnis Canvas Terhadap Bisnis Jasa Angkut Penumpang Pada PT International Golden Shopping” (*Jurnal ISSN 2548-9917*, 2018), 8.

²² Pascalis Prihasto dan Elvira Aziz, “Analisis Pengembangan Bisnis Dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus Pada Alkori Natural Leather Bag Pada Tahun 2016)”, (*Jurnal eproc ISSN: 2355-9357 Universitas Telkom, 2017*) Vol.4.

4. Faisal Mardiansa, “*Implementasi Business Model Canvas Sebagai Alternatif Strategi Bisnis Dalam Pengembangan Industri Kreatif Studi Kasus Pada Usaha Papan Bunga Dian Florist Bandar Lampung*”, Bandar Lampung, Universitas Lampung.

Fokus penelitian ini adalah bagaimana mengembangkan dan menciptakan strategi alternatif dalam pengembangan industri kreatif pada Dian Florist. Penggunaan metode yaitu metode kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa alternatif strategi yang baik bagi usaha Dian Florist adalah strategi *Strength Opportunities* (SO).²³

Kesamaan dalam penelitian yang dilakukan peneliti adalah membahas tentang model bisnis canvas. Sedangkan Perbedaan penelitian ini yaitu objek dan metode yang dipakai.

5. Muhammad Sofi Ullah, “*Perubahan Sosial Ekonomi Home Industry Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember Tahun 1958-2016*”, Universitas Jember.

Dalam fokus penelitian bertujuan untuk mencari tahu latar belakang, proses diferensiasi, dan bentuk perubahan sosial ekonomi *Home Industry* kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhan. Pemakaian metode penelitian dengan metode penelitian sejarah.

Hasil dari penelitian ini adalah kerajinan sangkar burung di Desa Dawuhan Mangli muncul karena dilatarbelakangi oleh peran bapak

²³ Faisal Mardiansa, “Implementasi Business Model Bisnis Canvas Sebagai Alternatif Strategi Bisnis Dalam Pengembangan Industri Kreatif (Studi Kasus Pada Usaha Papan Bunga Dian Florist Bandar Lampung)”, (*Skripsi* Universitas Lampung, Bandar Lampung : Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik 2017) 91.

Santena yang mempopulerkan kembali kepada masyarakat setempat agar lebih dikenal. Dipopulerkan kembali pada tahun 1985 dengan alasan masyarakat sangat minim sekali minat untuk menekuni kerajinan sangkar burung tersebut. Diketahui bahwa kerajinan ini merupakan peninggalan nenek moyangnya yang diwariskan secara turun menurun. Namun hanya 6 orang yang tetap melestarikan warisan nenek moyangnya. Masyarakat Dawuhan Mangli acuh dan minat untuk melanjutkan menekuni kerajinan sangkar burung sudah tidak ada, karena pada saat itu dipandang tidak mempunyai masa depan yang bagus.²⁴

Persamaan yang dimaksud adalah sama dalam membahas kerajinan home industry. Dan perbedaan yang dimaksud adalah membahas objek dan metode penelitian.

6. Siti Susana, "*Peranan Home Industri Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Desa Mengkirau Kecamatan Merbau)*", Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, Riau.

Pada fokus Penelitian adalah: yang dimiliki adalah bagaimana proses, peran, dan tinjauan dari usaha *home industry* menurut persepetif Islam. Metode yang dipakai adalah pendekatan kualitatif. Hasil dari fokus permasalahan tersebut adalah mampu memperluas lapangan kerja dan

²⁴ Muhammad Sofi Ullah, "Perubahan Sosial Ekonomi Home Industry Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember Tahun 1958-2016" (*Skripsi* Universitas Jember: Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan 2017), 91.

memberikan pelayanan ekonomi untuk meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat sesuai dengan proses, peran, dan tinjauan.²⁵

Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti yaitu sama-sama membahas tentang kerajinan home industri. Perbedaan dalam penelitian ini yaitu tentang objek penelitian tentang peranan home industri dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat sedangkan penelitian yang akan diteliti implementasi model bisnis canvas dalam *home industri*.

7. Ahmad Ariyandi, "*Penerapan Business Model Canvas Sebagai Strategi Bisnis Pada Usaha Bidang Fotografi (Studi Pada Heroo Studio Foto Kabupaten Gowa)*", Universitas Negeri Makassar.

Fokus penelitian saat ini adalah penerapan model kanvas dalam bidang fotografi. Hasil dari penelitian ini adalah pengaplikasian foto sang jagoan sanggar pada kanvas model bisnis berdasarkan 9 elemen.²⁶ Metode penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini. Namun, perbedaan yang diperoleh terkait dengan topik penelitian.

²⁵ Siti Susana, "Peranan Home Industri Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Desa Mengkirau Kecamatan Merbau)" (*Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim: Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Jurusan Ekonomi Islam* 2012), 59.

²⁶ Ahmad Ariyadi, "Penerapan Business Model Canvas Sebagai Strategi Bisnis Pada Usaha Bidang Fotografi (Studi Pada Heroo Studio foto Kabupaten Gowa)" (*Jurnal Skripsi: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar*), 12.

8. M. Taufan Hidayat, "*Penerapan Business Model Canvas Sebagai Alternatif Strategi Pengembangan Bisnis Pada UMKM Home Industri Kerajinan Gerabah Erri Art*", Universitas Lampung, Bandar Lampung.

Penelitian berfokus pada penerapan dan strategi bisnis pada *home industry* kerajinan gerabah Erri Art. Hasilnya menunjukkan bahwa perlu peningkatan mutu pada beberapa elemen bisnis.²⁷ Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Dengan kesamaan penelitian tentang model bisnis canvas pada *home industri*. Sedangkan pembeda dari penelitiannya adalah objek yang dipakai.

9. Fendi Kurniawan, "*Strategi Bisnis Dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) Pada Usaha Roti Jaya Bakery Lampung*", Universitas Lampung, Bandar Lampung.

Fokus penelitian dari judul tersebut adalah strategi apa yang akan digunakan dalam usaha roti jaya bakeri. Metode penelitian ini adalah penggunaan pendekatan kualitatif.

Hasil penelitian ini menghasilkan bahwa perusahaan jaya bakery saat membutuhkan strategi berdasarkan hal tersebut penggunaan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk adalah strategi yang tepat.²⁸

Persamaan dari penelitian tersebut adalah dari pembahasan model bisnis.

Dan perbedaan dari penelitian membahas mengenai obyek penelitian.

²⁷M.Taufan Hidayat,"Penerapan Business Model Canvas Sebagai Alternatif Strategi Pengembangan Bisnis Pada UMKM Home Industri Kerajinan Gerabah Erri Art " (*Skripsi* Universits Lampung, Bandar Lampung; Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik2018), 103.

²⁸ Fendi Kurniawan, "Strategi Bisnis Dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) pada Usaha Roti Jaya BakeryLampung" (*Skripsi* Universitas Lampung, Bandar Lampung; Fakultas Ekonomi Dan Bisnis 2017), 119.

10. Eldho Restu Maulana, “*Penerapan Model Bisnis Dan Strategi Alternatif Berdasarkan Business Model Canvas (Studi Pada UKM Radja Promosi)*,” Universitas Lampung, Bandar Lampung.

Penelitian ini bertujuan untuk menerapkan strategi bisnis dan model anvas pada UKM Radja Promosi. Hasilnya adalah penggunaan model canvas dan strategi SWOT untuk diversifikasi bisnis sangat cocok.²⁹ Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif.

Persamaan adalah penggunaan pendekatan kualitatif dan pembahasan tentang model canvas. Perbedaanya terletak pada obyek penelitian.

Tabel 2.1
Tabel Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No.	Nama, Judul dan Tahun Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Dwi Prasetyo, “ <i>Penerapan Business Model Canvas Untuk Menciptakan Alternatif Strategi Bisnis Di Dalam Pengembangan Kegiatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Tahun 2015 (Studi pada UMKM Home indutry tempe di kota Bandar Lampung</i> ” (2016)	Obyek kajiannya membahas tentang model bisnis canvas dan metode penelitian kualitatif	Obyek yang diteliti.
2.	Riza Kurniasari dan Dwi Kartika Sari, “ <i>Penerapan Model Bisnis Kanvas Terhadap Bisnis Jasa Angkut Penumpang Pada PT Internasional Golden Shipping</i> ” (2018)	objek kajiannya model bisnis canvas dan metode penelitian kualitatif.	objek yang akan diteliti

²⁹ Eldho Restu Maulana, “Penerapan Model Bisnis Dan Strategi Alternatif Berdasarkan Business Model Canvas (Studi Pada UKM RadjaPromosi)” (*Skripsi* Universitas Lampung, Bndar Lampung: Fakultas Ilmu Sosial dan Politik 2016), 89.

3.	Pascalis Prihasto dan Elvira Aziz, “ <i>Analisis Pengembangan Bisnis Dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus Pada Alkori Natural Leather Bag Pada Tahun 2016</i> ” (2017)	Model bisnis canvas	Objek yang akan diteliti pada Alkori Natural Leather Bag
4.	Faisal Mardiansa, “ <i>Implementasi Business Model Canvas Sebagai Alternatif Strategi Bisnis Dalam Pengembangan Industri Kreatif Studi Kasus Pada Usaha Papan Bunga Dian Florist Bandar Lampung</i> ” (2017)	membahas tentang model bisnis canvas.	objek yang akan diteliti dan metode yang digunakan.
5.	Muhammad Sofi Ullah, “ <i>Perubahan Sosial Ekonomi Home Industry Kerajinan Sangkar Burung Di Desa Dawuhan Mangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember Tahun 1958-2016</i> ” (2017)	Membahas tentang kerajinan <i>home industry</i> .	Objek yang digunakan berbeda dan metode penelitian yang berbeda.
6.	Siti Susana, “ <i>Peranan Home Industri Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Desa Mengkirau Kecamatan Merbau)</i> ” (2012)	Membahas tentang kerajinan <i>home industri</i> .	Objek penelitian tentang peranan home industri dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat sedangkan penelitian yang akan diteliti implementasi model bisnis canvas dalam home industri.
7.	Ahmad Ariyandi, “ <i>Penerapan Business Model Canvas Sebagai Strategi Bisnis Pada Usaha Bidang Fotografi (Studi Pada Heroo Studio Foto Kabupaten Gowa)</i> ”	membahas tentang model bisnis canvas dan metode penelitian	objek penelitiannya dalam penelitian ini model bisnis canvas pada heroo studio sedangkan yang dilakukan oleh peneliti yaitu model bisnis canvas pada home industri kerajinan krey.

8.	M. Taufan Hidayat, “Penerapan Business Model Canvas Sebagai Alternatif Strategi Pengembangan Bisnis Pada UMKM Home Industri Kerajinan Gerabah Erri Art” (2018), Universitas Lampung, Bandar Lampung	Membahas tentang model bisnis canvas pada home industri.	Objek penelitiannya dimana dalam penelitian ini pada kerajinan gerabah Erri Art sedangkan yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu pada kerajinan krey.
9.	Fendi Kurniawan, “Strategi Bisnis Dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) Pada Usaha Roti Jaya Bakery Lampung” (2017), Universits Lampung, Bandar Lampung	Membahas tentang model bisnis kanvas.	Objek penelitian dimana dalam penelitian ini pada usaha roti jaya bakery sedangkan yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu pada <i>home industri</i> kerajinan krey.
10.	Eldho Restu Maulana, “Penerapan Model Bisnis Dan Strategi Alternatif Berdasarkan Business Model Canvas (Studi Pada UKM Radja Promosi) (2016), Universitas Lampung, Bandar Lampung.	menggunakan pendekatan kualitatif dan sama-sama membahas tentang model bisnis kanvas.	Objek penelitiannya, penelitian ini dilakukan pada UKM RadjaPromosi sedangkan yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu <i>Home Industri</i> Kreatif Kerajinan krey.

B. Kajian Teori

1. Model Bisnis

Model bisnis adalah hal yang menjelaskan alasan bagaimana organisasi meniptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Model bisnis seperti rencana strategi yang diterapkan melalui struktur, proses, dan sistem organisasi. Model bisnis adalah rencana kapan sebuah perusahaan dapat menghasilkan keuntungan. Rencana ini mencakup garis besar

layanan atau produk yang akan diproduksi dan dijual, bagaimana mereka akan diproduksi dan dijual, dan biaya pengoperasian bisnis. Model bisnis adalah salah satu faktor terpenting dalam memulai bisnis. Ini adalah elemen utama dari fase perencanaan model bisnis, termasuk:

- a. Model bisnis mengatur perusahaan dengan aturan yang tepat tentang bagaimana, di mana, dan kapan produk yang diproduksi bekerja paling baik. Ini dapat dilakukan melalui pemodelan produk. Misalnya, target pasar mempengaruhi desain paket produk.
- b. Membantu memantau cacat produk/layanan dan menemukan tindakan pencegahan untuk cacat tersebut. Itu juga dapat mengidentifikasi kekurangan produk/layanan dibandingkan dengan produk/layanan pesaing.
- c. Meluncurkan model bisnis dengan melakukan riset pasar, bahan baku dan riset lainnya untuk mempersiapkan produk/jasa yang akan diluncurkan. Model bisnis membantu Anda tidak kewalahan dengan penelitian, sehingga Anda tahu bagaimana melakukan penelitian dan tidak ada yang terlewatkan.
- d. Mengelola bisnis itu seperti perang, Anda membutuhkan strategi yang tepat. Model bisnis yang dirancang memungkinkan untuk menentukan strategi produksi, pemasaran dan penjualan.³⁰

³⁰<https://unionspace.id/business-tips/2018/10/03/pentingnya-model-bisnis-bagi-calon-pengusaha>
(Diakses pada tanggal 21 februari 2020, Pukul 10.55).

2. Komponen Model Bisnis

Weleen dan Hunger mendefinisikan model bisnis sebagai cara perusahaan menghasilkan uang di lingkungan bisnis tempat perusahaan beroperasi. Model bisnis adalah metode atau peluang untuk menciptakan nilai. Dengan model bisnis yang digunakan organisasi, perusahaan menghasilkan nilai. Oleh karena itu, model bisnis harus mencakup faktor-faktor antara lain:

- a. Siapa yang dilayani
- b. Apa yang ditawarkan
- c. Bagaimana cara menghasilkan produk
- d. Bagaimana cara menghasilkan laba
- e. Dan bagaimana perusahaan membedakan dirinya secara strategis dengan pesaing.³¹

3. Macam-macam Model Bisnis

- a. Freemium

Model *freemium* telah menggabungkan dua kata yaitu gratis dan premium. Model bisnis ini sangat populer di kalangan *startup* dalam beberapa tahun terakhir. Sistem yang cukup sederhana menjadi salah satu aktor menarik minat utama dari model bisnis ini. Sistem operasi model ini adalah menyediakan beberapa layanan bisnis dasar secara gratis. Ketika ada pelanggan yang menginginkan pelayanan

³¹ Frans M. Royan, *Bisnis Model Canvas Distributor*, 7.

yang lebih baik, maka muncul sistem pungutan. *Urbanhire* adalah contoh *startup* yang mengadopsi model ini.

b. Berlangganan

Model ini digunakan oleh golongan-golongan yang menyisihkan konten yang menarik. Contohnya terhitung e-book, tebaran digital, dan streaming gambar hidup dan musik. Pelanggan akan ditagih setiap kamar kepada memperuntukkan peservis ini pakai retribusi tahunan. Contoh introduksi adalah Scoop. Startup ini memperniagakan tebaran digital yang semata-mata bisa diakses oleh nasabah berbayar. Harga tersebut relatif lebih murah dibandingkan dengan membeli produk print-on-demand.

c. *On-Demand*

Model bisnis ini banyak yang mina dan *tranding* pada kalangan dunia. Dari model tansportasi seperti Uber, Gojek atau Grab yang sangat dibutuhkan masyarakat di perkotaan. Hingga layanan on-demand yang menyediakan keperluan rumah tangga seperti Ahlijasa, Seekmi, Atau Beres.

d. Penjualan langsung

Dalam bisnis online ini, kami hanya bertanggung jawab untuk memproduksi barang yang laris di pasaran. Untuk penjualan dan pemasaran, kami menggunakan jasa pihak ketiga untuk komisi penjualan. Istilah sebenarnya mirip dengan salesman atau penjual. Produsen terbantu untuk menjual produknya karena didukung oleh

pekerja. Dalam sistem freelance, karyawan sering bekerja untuk mendapatkan penghasilan tambahan.

e. Barang *Customized*

Kreativitas adalah nilai jual dari startup ini. Mereka menyediakan daftar produk yang dapat disesuaikan oleh konsumen. Item yang dipersonalisasi biasanya mencakup bingkai dan album foto, kalender, atau materi cetak lainnya. Bisnis kaos dengan sentuhan personal memang sudah booming.

f. *Marketplace*

Pasar atau *marketplace* adalah model bisnis pilihan untuk *startup*. Secara umum, model bisnis ini terbagi dalam dua kategori. Secara khusus, pasar *Business-to-Business* (B2B) menargetkan pengusaha lain dan menjual produk dalam skala besar. Lalu ada pasar *Business-to-Consumer* (B2C) yang memberikan kesempatan kepada produsen untuk bertemu pembeli secara langsung. Contohnya tokopedia dan bukalapak.

g. Lelang Balik

Model bisnis ini memiliki sistem kerja yang berbeda dengan website-website mapan di dunia. Pembeli sebenarnya bertindak sebagai penjual di situs eBay. Juru lelang bukan penjual, tapi pembeli. Jika penjual setuju dengan harga yang ditawarkan, pembeli harus mematuhi syarat dan ketentuan yang diumumkan sebelumnya.

h. *Software as A service (SaaS)*

Model komersial startup ini tusukan menjelang perdagangan ke komersial daripada individu. Karena kebijakan persewaan software yang ditawarkan sering digunakan oleh berlebihan pengusaha. Ini adalah urusan biaya yang harus dibayar nasabah ke penyedia layanan. Sekilas cermin komersial ini hadir sebagai freemium. Karena ada kategori yang menyisakan software pakai kekuatan minimal secara gratis. Jika konsumen menginginkan versi lengkap, mereka cukup meningkatkan ke langganan dan membayar harga tetap.

i. *E-Commerce*

Model bisnis ini sepertinya sudah sangat ketinggalan zaman. Pola ini sudah diterapkan pada kehidupan manusia sejak zaman internet. Penjual mendapat penghasilan langsung dari produk yang mereka jual ke publik di situs web mereka. Namun, model ini masih digunakan oleh beberapa startup, meski cukup tersebar luas. Terutama oleh beberapa startup dengan modal terbatas atau pabrikan yang ingin memperluas pasarnya dengan cara yang tidak membutuhkan uang.

j. *Periklanan*

Model bisnis ini membayangkan penyediaan layanan periklanan di situs web mana pun. Menghasilkan uang dengan iklan itu mudah dan sederhana. Sekalipun jumlah klik iklan hanya beberapa rupiah, biayanya bila dikalikan dengan ribuan klik dan puluhan iklan yang ditayangkan sangatlah besar.

k. Afiliasi

Model afiliasi menjadi favorit di antara para pemula. Salah satunya alasan pendapatan yang diperoleh dari saluran afiliasi bisa jauh melebihi pendapatan yang dihasilkan melalui iklan. Model ini didasarkan pada tautan yang diberikan oleh pihak-pihak yang menginginkan bantuan dalam memasarkan produknya. Untuk setiap produk yang dijual melalui tautan yang disediakan, pabrikan membayar komisi sesuai dengan kesepakatan awal.

l. *Pay-Per-Use*

Perusahaan ini cukup menarik karena menaarkan hal yang berbeda. Konsumen hanya membayar untuk apa yang mereka gunakan dalam jangka waktu tertentu. Bagi pengelola, model ini telah mendapatkan hasil yang berkelanjutan. Selama produk diperkenalkan dengan memenuhi standart keinginan dan kebutuhan rumahan, tentu akan dicari. Selanjutnya, sistem pembayaran prabayar biasanya disiapkan untuk konsumen yang ingin menerima layanan dari *startup* ini.³²

4. Model Bisnis Canvas

Kanvas model bisnis bahasa yang sama untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis. Model bisnis paling baik dijelaskan dalam Sembilan blok bangunan dasar yang menunjukkan bagaimana perusahaan berpikir tentang cara menghasilkan

³² <https://www.duniakaryawan.com/bisnis/model-bisnis-untuk-startup/>(Diakses pada tanggal 21 Februari 2020, Pukul 12.08).

uang. Kesembilan blok tersebut mencakup empat bidang utama bisnis, yaitu pelanggan, utilitas, infrastruktur, dan kepentingan keuangan. Sembilan blok tersebut banyak sekali macam, seperti segmen dalam pelanggan, proposi pada nilai, saluran, hubungan pada pelanggan, arus dalam pendapatan, sumber daya utama, aktivitas kunci, kemitraan utama, dan struktur dalam biaya.



Gambar 4.1
9 Blok Model Bisnis Canvas

a. Segmen Pelanggan (*Customer Segments*)

Blok bangunan segmen pelanggan menjelaskan sekelompok orang atau organisasi tertentu yang ingin dijangkau atau dilayani oleh bisnis. Pelanggan adalah jantung dari setiap model bisnis. Tidak ada bisnis yang bisa bertahan lama tanpa pelanggan (yang bisa menghasilkan keuntungan). Untuk memuaskan pelanggan dengan lebih baik, perusahaan dapat mensegmentasikan mereka ke dalam segmen yang berbeda berdasarkan kesamaan kebutuhan, perilaku, atau karakteristik lainnya. Model bisnis dapat menggambarkan satu atau lebih segmen pelanggan besar atau kecil. Organisasi harus

memutuskan segmen mana yang akan dilayani dan mana yang akan diabaikan. Hanya dengan begitu organisasi dapat merancang model bisnis dengan hati-hati dan dengan pemahaman yang tepat tentang kebutuhan spesifik pelanggan.

b. *Proposisi Nilai (Value Propositions)*

Blok penyusun "proposisi nilai" menggambarkan kombinasi produk dan layanan yang menciptakan nilai tambah untuk segmen pelanggan tertentu. Proposisi nilai adalah mengapa pelanggan beralih dari satu perusahaan ke perusahaan lain. Proposisi nilai dapat memecahkan masalah pelanggan atau memenuhi kebutuhan pelanggan. Setiap proposisi nilai memiliki serangkaian produk dan/atau layanan tertentu yang memenuhi kebutuhan segmen pelanggan tertentu.

c. *Saluran (Channels)*

Saluran penjualan menggambarkan bagaimana perusahaan berkomunikasi dan menjangkau segmen pelanggannya untuk memberikan nilai yang diinginkan. Saluran komunikasi, penjualan dan distribusi adalah penghubung antara perusahaan dan pelanggan. Saluran adalah titik sentuh pelanggan yang memainkan peran penting dalam setiap transaksi. Saluran melakukan beberapa fungsi, termasuk:

1) Meningkatkan kesadaran pelanggan terhadap produk dan layanan

- 2) Membantu pelanggan mengevaluasi nilai yang ditawarkan oleh perusahaan.
- 3) Memungkinkan pelanggan untuk membeli produk dan layanan tertentu.
- 4) Memberikan nilai tambah kepada pelanggan.
- 5) Memberikan dukungan purna jual kepada pelanggan.

d. Hubungan Pelanggan (*Customer relationship*)

Blok bangunan hubungan pelanggan menjelaskan berbagai jenis hubungan yang ada antara perusahaan dan segmen pelanggan tertentu. Perusahaan perlu menentukan jenis hubungan yang ingin dibangun dengan segmen pelanggan ini. Interaksi dapat berkisar dari pribadi hingga otomatis. Beberapa insentif yang menciptakan hubungan pelanggan adalah:

- 1) Peningkatan pembelian pelanggan.
- 2) Mempertahankan pelanggan yang sudah ada.
- 3) Pertumbuhan penjualan.

e. Arus Pendapatan (*Revenue Streams*)

Blok struktur pendapatan mewakili arus kas yang dihasilkan oleh perusahaan di setiap segmen pelanggan (dikenakan biaya untuk menghasilkan pendapatan). Jika pelanggan adalah fondasi model bisnis, struktur pendapatan adalah fondasinya. Mekanisme penetapan harga dengan beda-beda untuk setiap struktur pendapatan, seperti harga

tetap, tawaran, lelang, ketergantungan pasar, ketergantungan volume, dan pengelolaan hasil.

f. Sumber Daya Utama (*Key Resources*)

Blok sumber daya utama menggambarkan aset-aset kunci yang dibutuhkan agar model bisnis dapat beroperasi. Setiap model bisnis memerlukan sumber daya utama untuk menciptakan dan menawarkan nilai yang diinginkan oleh pasar, mempertahankan hubungan dengan segmen pelanggan, dan menghasilkan pendapatan. Kebutuhan sumber daya utama berbeda-beda tergantung pada jenis model bisnis.

g. Aktivitas Kunci (*Key Activities*)

Bagian utama dari kegiatan inti adalah yang paling penting untuk mempertahankan model bisnis. Aktivitas yang dibutuhkan dalam model bisnis ini menjadi kunci dalam tindakan yang harus diambil oleh pengelola perusahaan agar tetap berjalan dengan baik dan lancar. Seperti sumber daya inti lainnya, aktivitas inti diperlukan untuk menciptakan dan memberikan proposisi nilai, menjangkau pasar, memperkuat hubungan pelanggan, dan menghasilkan pendapatan.

h. Kemitraan Utama (*Key Partnerships*)

Perjanjian kemitraan awal menggambarkan jaringan vendor dan mitra yang membuat model bisnis berfungsi. Mitra bisnis karena berbagai alasan, dan kemitraan mendorong berbagai jenis bisnis.

Perusahaan membentuk aliansi untuk mengoptimalkan proses bisnis,

mengurangi risiko, atau memperoleh sumber daya. Kita dapat membedakan empat jenis kemitraan:

- 1) Aliansi strategis antara non-pesaing.
- 2) *Kolaborasi: kemitraan strategis antara pesaing.*
- 3) usaha patungan untuk pengembangan usaha baru.
- 4) Hubungan pembeli-pemasok untuk memastikan pengiriman yang andal.

i. Struktur Biaya (*Cost Structure*)

Struktur biaya menjelaskan semua biaya yang dikeluarkan untuk pengoperasian model bisnis. Struktur ini menggambarkan biaya dasar untuk melakukan proses bisnis tertentu. Menciptakan dan memberikan nilai, memupuk hubungan pelanggan, dan menghasilkan pendapatan semuanya menimbulkan biaya.³³

Di dalam buku Frans M. Royan juga mengemukakan bahwa ada sembilan elemen dalam model bisnis kanvas, yaitu:

1) Mitra kunci

Mitra kunci adalah mitra yang bekerjasama dalam mengoperasikan organisasi. Kolaborasi ini diperlukan organisasi untuk mencapai berbagai tujuan, seperti penghematan biaya dengan tidak menerapkan skala ekonomi dan mengurangi risiko dalam akuisisi sumber daya.

³³ Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur, *Business Model Generation* (Jakarta: PT Gramedia, 2012), 15-40.

5) Hubungan dengan pelanggan

Membangun hubungan dengan pelanggan bertujuan untuk memperoleh pelanggan baru, mempertahankan pelanggan lama, dan menawarkan produk atau jasa baru maupun lama kepada pelanggan yang sudah ada.

6) Saluran

Perusahaan berkomunikasi dengan segmen pelanggannya melalui saluran dan memberikan nilai tambah yang ditawarkannya. Saluran komunikasi, penjualan dan pemasaran merupakan faktor yang menciptakan hubungan pelanggan-perusahaan yang baik.

7) Segmen pelanggan

Segmen pelanggan adalah orang atau organisasi yang menggunakan produk atau jasa dari suatu organisasi sesuai dengan kebutuhan dan memberikan penghasilan bagi organisasi. Biasanya, pelanggan membayar langsung untuk barang atau jasa yang di belinya.

8) Struktur biaya

Struktur biaya menggambarkan semua biaya yang muncul setelah dioperasikannya model bisnis ini. struktur biaya dipengaruhi strategi yang dipilih oleh perusahaan, apakah mengutamakan biaya rendah atau manfaat intimewa.

9) Arus Kas Masuk

Arus kas masuk mencerminkan bagaimana perusahaan mendapatkan pendapatan dari masing-masing segmen konsumen. Arus

kas ini yang memungkinkan perusahaan untuk tetap beroperasi. Secara prinsip, ada dua jenis yaitu bersifat transaksional dan yang berulang-ulang.³⁴

5. Industri Kreatif

Industri kreatif bukan perkara baru di Indonesia. Kegiatan ekonomi dan perdagangan yang dijalankan oleh beberapa individu atau kelompok usaha tanpa disadari telah masuk dalam industri kreatif. Sebab, istilah tersebut masih belum populer di kalangan masyarakat.

Definisi industri kreatif yang digunakan di Indonesia disusun oleh Departemen Perdagangan RI. Industri kreatif didefinisikan sebagai industri yang menggunakan kekekrativitas, keterampilan, dan bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan dan lapangan pekerjaan melalui pemanfaatan daya kreasi dan daya cipta. Dari definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa industri kreatif harus memenuhi beberapa syarat, yaitu:

- a. Memanfaatkan kreativitas, keterampilan serta bakat individu untuk menghasilkan daya kreasi dan daya cipta individu.
- b. Menciptakan kesejahteraan dan menciptakan lapangan kerja.

Industri kreatif pertama kali muncul di Indonesia pada zaman penjajahan Belanda. Pada saat itu, masyarakat Indonesia aktif dalam mengembangkan segala bentuk kreativitas untuk merebut kemerdekaan. Setelahnya Indonesia merdeka, pertumbuhan industri kreatif berjalan lambat dan mengalami perubahan. Namun, tahun 1965 industri kreatif

³⁴ Frans M. Royan, *Bisnis Model Kanvas Distributor* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 13-16.

mulai memperluas bentuknya ke dalam bidang ekonomi, sehingga disebut sebagai ekonomi kreatif.³⁵

6. Home Industri

Home industri adalah suatu unit usaha dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu. Pada umumnya, *home industry* menggunakan satu atau dua rumah sebagai basis produksi, administrasi, dan pemasaran secara bersamaan. Modal usaha yang digunakan terbatas, dan pada awalnya biasa sekitar Rp. 5.000.000 dengan tenaga kerja sebanyak 1-5 orang.

Omset perbulan dapat bervariasi tergantung pada beberapa faktor seperti jenis usaha, pangsa pasar, modal usaha, manajemen sistem, kualitas tenaga, dan jumlah pekerja yang terlibat. Namun, besarnya omset tidak selalu menentukan besarnya keuntungan yang diperoleh. Terdapat banyak kasus dimana *home industry* dengan omset besar memiliki rasio keuntungan yang rasio yang lebih kecil dan sebaliknya.

Industri rumahan atau home industry memiliki tempat yang strategis bagi perkembangan usaha rumahan, yang tidak lepas dari berkembangnya virus kewirausahaan yang berperan dalam membuka cara berpikir bagi masa depan masyarakat, dimana rumah bukan sekedar rumah tinggal. bisnis. tempat untuk hidup, juga dapat digunakan sebagai tempat usaha.³⁶

diglib.umsida.ac.id diglib.umsida.ac.id diglib.umsida.ac.id diglib.umsida.ac.id diglib.umsida.ac.id diglib.umsida.ac.id

³⁵ Retno Rianti, *Pertumbuhan Industri Kreatif Di Indonesia* (Tangerang: Loka aksara, 2019), 1- 2.

³⁶ Alkim, *Pemberdayaan Home Industri Terhadap Masyarakat pesisir* (Jakarta: Gramedia, 2005), 3.

a. Contoh Usaha *Home Industry* adalah:

- 1) Industri pembuatan krupuk dan kripik
- 2) Industri pembuatan tahu dan tempe
- 3) Industri jasa boga
- 4) Industri kerajinan sepatu
- 5) Industri perlengkapan hunian
- 6) Tanaman hias
- 7) Perikanan
- 8) Percetakan
- 9) Boneka, dan lain-lain

b. Pengelompokan Produk *Home Industry* :

Berdasarkan Produk Yang Dihasilkan

- 1) Industri produk makanan
- 2) Industri produk kerajinan
- 3) Pemberdayaan lingkungan

Berdasarkan Proses Produksinya

- 1) Industri pengolahan bahan mentah menjadi bahan baku
- 2) Industri pengolahan bahan baku menjadi bahan setengah jadi
- 3) Industri pengolahan bahan setengah jadi menjadi bahan jadi.

7. Kendala-Kendala Umum Yang Dijalani Usaha *Home Industry*

Dalam usaha adapun masalah dan kendala yang sering muncul, baik dari usaha kelas bawah sampai atas. Namun dari kendala dan masalah tersebut, dalam melakukan usaha peneliti dapat mengatasi sampai

mengelolanya dengan melakukan tujuan yang dapat tercapai. Kendala yang sering di alami oleh pengelolaa usaha industri rumahan sebagai berikut:

a. Memiliki pengetahuan dasar

Dalam pengetahuan dasar dengan penggunaan teknik untuk mendirikan usaha yang maksimal mengenai wawasan atau pengetahuan terkait usaha yang dijalankan. Merancang sebuah *Business Plan* merupakan minat yang harus dipekalikan tekad yang kuat dan pengetahuan yang luas.

b. Terbatasnya waktu

Tidak jarang usaha industri rumahan disebut usaha sampingan. Biasanya dianggap sebagai usaha keluarga, namun hal seperti ini memberikan kita rasa putus asa dan merasa dijatuhkan. Padahal dalam waktu yang menjadi tolak ukur dalam menentukan rugi tidaknya, untung tidaknya bisnis yang sedang berjalan. Jika semakin baik dan pekerjaan cepat selesai maka untung yang akan didapatnya, dan sebaliknya.

c. Modal usaha

Modal kewirausahaan bukanlah pekerjaan yang mudah, karena merupakan modal moral yang dimiliki oleh wirausahawan yaitu semangat juang, keteguhan hati, dan keteguhan hati. Secara khusus, modal fisik, yaitu. kebutuhan modal berupa uang, barang atau surat berharga disimpan sebagai modal tetap dalam perusahaan. Modal

pengetahuan adalah modal untuk memiliki strategi bisnis yang cocok untuk bisnis akan berjalan lancar. Modal pengalaman, menurut sebagian orang bahwa kunci suksesnya usaha adalah pengalaman. Jarang orang yang baru memulai usaa langsung sukses, tetapi diawali oleh pengalaman yang dimiliki. Model keterampilan dan bakat, modal ini paling sederhana dan efektif karena dalam banyak hal yang bersifat alami. Kemampuan fisik ini dilatarbelakangi oleh perasaan suka.

d. Profesionalisme tenaga kerja

Profesional kerja yang baik menjadi tolak ukur dalam melihat tingkat kualitas barang yang dilihat dari rentang waktu tertentu dan kestabilan jarak. Dalam mengukur ketepatan jam kerja yang efektif menjadi nilai mengukur profesionalisme seseorang. Jika usaha mengalami kemerosotan maka bisa dikatakan tidak profesional atau kurang.

e. Manajemen dan pengelolaan usaha

Masalah manajemen dalam memiliki usaha baru dilihat dari pengelolaan yang tetap berjalan setiap tahunnya dan selalu meningkat. Dalam manajemen dilihat dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan sampai dengan mengontrol untuk mencapai sasaran yang tepat. Masalah lainnya yaitu tahap evaluasi yang jarang dilakukan, sehingga usaha memiliki komponen lain yang tidak berdiri sendiri, karena merupakan mata rantai.

f. Pemasaran

Pemasaran dalam usaha home industry merupakan ujung tombak dan sekaligus nyawa karena tidak dapat digantikan oleh apapun. Oleh sebab itu sasaran, target dan pangsa pasar yang sesuai dengan produk yang dihasilkan sangat memegang peranan penting.³⁷



diglib.uin-suka.ac.id / diglib.uin-suka.ac.id / diglib.uin-suka.ac.id / diglib.uin-suka.ac.id / diglib.uin-suka.ac.id / diglib.uin-suka.ac.id

³⁷ Ari Fadianti dan Dedi Purwana, “*Menjadi Wirausaha Sukses* (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2011), 60-64.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Peneliti menggunakan metode kualitatif dalam penelitian ini. Pendekatan ini bertujuan untuk memahami fenomena-fenomena yang berkaitan dengan alam, seperti tingkah laku, watak dan perbuatan, yang dideskripsikan dalam bentuk kata-kata atau kalimat dalam bahasa sesuai dengan berbagai keunggulan alam.³⁸

Temuan didiskusikan dengan menggunakan metode kualitatif yang diinterpretasikan secara jelas, ringkas dan akurat. Namun jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif, artinya data yang dikumpulkan nantinya berupa kata-kata atau kalimat bukan angka-angka, sehingga laporan penelitian tersusun dengan jelas. Jenis deskripsi yang digunakan dalam praktek dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Peneliti memilih penelitian deskriptif untuk mendeskripsikan data yang dihasilkan sesuai dengan metode yang digunakan peneliti dan data yang diperoleh.

B. Lokasi Penelitian

Tempat yang digunakan adalah Desa Karangarjo Kecamatan Silo Kabupaten Jember. Alasan penelitian oleh peneliti di *home industri* kerajinan krey karena merupakan usaha yang bergerak dalam bisnis, karena didesa ini ada beberapa home industri kreatif kerajinan krey akan tetapi tidak semua menggunakan model bisnis canvas. Home industri kreatif kerajinan krey yang

³⁸ Lexy Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakaryaa, 2010),6.

peneliti teliti ini sudah sampai di luar kota dengan memproduksi kerajinan krey seperti kursi, meja serta tempat duduk wisata dan yang lainnya. Serta sudah melibatkan masyarakat sekitar.

C. Subjek Penelitian

Subyek penelitian adalah orang-orang berdasarkan data yang mereka sumber untuk mendapatkan informasi yang akurat.³⁹ Dalam pemilihan sumber, penggunaan teknik *purposive sampling* yang diartikan untuk menetapkan sampel dengan populasi yang dipertimbangan oleh peneliti dan narasumber yang penting. Berdasarkan hal tersebut maka peneliti melakukan wawancara dengan:

1. Zainal : Pemilik Home Industri kerajinan krey
2. Khoirul Hadoko : Keuangan sekaligus karyawan Home Industri kerajinan krey
3. Muhammad Faik: Karyawan Home Industri Kerajinan Krey
4. Sunardi : Karyawan Home Industri Kerajinan Krey

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data, metode ini merupakan langkah memperoleh data yang diperoleh sesuai dengan metode pengumpulan data kritis.⁴⁰ Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Wawancara adalah pengumpulan suatu data dalam bentuk komunikasi atau diskusi secara langsung dengan narasumber dan peneliti,

³⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010), 129.

⁴⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014), 219.

dengan mengajukan pertanyaan dan jawaban yang dilontarkannya.⁴¹ Pada wawancara, hal yang akan ditanyakan sebagai berikut :

- a. Mengenai sejarah berdirinya *Home Industri* Kerajinan Krey
- b. Mengenai perencanaan model bisnis canvas yang diterapkan di *Home Industri* Kerajinan krey
- c. Mengenai sejak kapan menerapkan model bisnis canvas
- d. Mengenai dampak yang diperoleh setelah menerapkan model bisnis canvas
- e. Mengenai faktor pendukung dalam menerapkan model bisnis canvas pada *Home Industri* Kerajinan krey
- f. Mengenai faktor penghambat dalam menerapkan model bisnis canvas pada *Home Industri* Kerajinan Krey

2. Metode Observasi

Pengumpulan data menggunakan observasi merupakan suatu teknik yang ering dipakai dan dilakuka dengan mengamati secara langsung dilapangan. Melihat kondisi sesuai dilapangan sebelum melakukan wawancara oleh narasumber dengan melihat permasalahan yang terdapat di tempat tersebut. Observasi dilakukan untuk membentuk pemikiran yang luas mengenai permasalahan apa yang ada dilapangan.⁴²

Dalam hal ini, metode observasi digunakan dengan non partisipan sebab tidak perlu terjun dilapangan, namun hanya mengamati dan

⁴¹ M. Djmal, *Paradigma Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka pelajar, 2015), 75.

⁴² Mohammad Mulyadi, *Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Serta Praktek Kombinasi Dalam Penelitian Sosial*, (Jakarta: Public Institute, 2012), 182.

mencatat dengan benar mengenai data yang diperolehnya. Dimaksud bahwa data yang didapat dalam pengamatan meliputi:

- a. Model Bisnis Canvas yang diterapkan pada *Home Industri*
- b. Kegiatan yang menghambat Model Bisnis Canvas pada *Home Industri*
- c. Kegiatan yang mendorong Model Bisnis Canvas Pada *Home Industri*

3. Dokumentasi

Peneliti melakukan dokumentasi setelah melakukan observasi dan wawancara untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat berupa tulisan, gambar, dan karya dari orang lain.⁴³ Dokumen yang didapat dalam bentuk tulisan memuat catatan harian, cerita masyarakat, bografi tokoh, tempat bersejarah, dan kebijakan serta peraturan yang berlaku di tempat tersebut. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya seni, dapat berupa gambar, patung film, dan lain-lain.⁴⁴ Teknik dokumenter merupakan teknik pengumpulan data dan informasi melalui pencarian dan penemuan bukti-bukti yang berkaitan dengan penelitian. Seperti foto-foto atau karya tulis akademik dan seni yang telah ada.

E. Analisis Data

Analisis data menggunakan metode analisis deskriptif. Metode analisis deskriptif yang bertujuan untuk memberikan gambaran awal tentang kondisi

⁴³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 291.

⁴⁴ *Ibid*, 240.

pada masyarakat tertentu.⁴⁵ Dalam hal ini, peneliti dapat memaksimalkan tingkat data yang didapat agar akurat sesuai dengan data lapangan.

Kegiatan yang dilakukan selama analisis data meliputi reduksi data, penyajian data, dan penyelesaian data. Analisis berkaitan erat dengan proses pengumpulan data berikut ini.

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah suatu proses dalam memasuki tahap awal pada penelitian dengan observasi lapangan. Dalam turun langsung lapangan akan mendapatkan data yang lebih banyak, kompleks, dan juga akurat namun rumit.⁴⁶ Setelah data didapat dengan keseluruhan pemilihan dengan cara tertulis dan suara dari hasil yang didapat lapangan akan dilakukan analisis dengan wawancara dan dokumentasi sebelum dilakukan penyajian data.

2. Penyajian Data

Setelah data dikumpulkan dalam bentuk tulisan dan rekaman. Langkah yang dilakukan peneliti dengan menyajikan data tersebut dalam sebuah narasi yang jelas dengan menganalisis nya terlebih dahulu. Hal ini dilakukan agar mendapat hasil yang baik dan mendapatkan kesimpulan yang sesuai dengan hasil yang diperoleh.

⁴⁵ Sukandarrumidi, *Metodologi Penelitian Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press 2012), 104.

⁴⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi, (Mixed Method)*. (Bandung: Alfabeta 2016), 336.

3. Kesimpulan

Kesimpulan diambil dari hasil dan analisis. Kemudian pada tahap ringkasan disajikan informasi yang benar berdasarkan hasil yang diperoleh peneliti.

F. Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data dilakukan agar memberikan kepercayaan dan tanggungjawab secara alamiah. Untuk mendapatkan keabsahan yang valid, maka dilakukan dengan menggunakan teknik triangulasi. Teknik triangulasi adalah langkah melakukan pengecekan dalam pemeriksaan berulang sebelum dan sesudahnya dilakukan analisis.⁴⁷

Peneliti melakukan pengecekan dengan teknik triangulasi sumber. Pengertian teknik ini adalah menggunakan macam sumber yang terpercaya untuk menguji keakuratan (kredibilitas data).⁴⁸

G. Tahap-tahap Penelitian

Mengetahui suatu proses awal sampai akhir, maka peneliti memerlukan tahap penelitian yang terstruktur. Adapun tahap penelitian yang dilakukan secara umum yaitu:

1. Tahap Pra-Lapangan

- a. Menyusun sebuah rencana dalam penelitian
- b. Memilih tempat yang akan dilakukan penelitian
- c. Mengurus surat perizinan (Jika perlu)
- d. Menyiapkan kebutuhan dalam menjalankan penelitian

⁴⁷ Nusa Putra, *Metode Penelitian Kualitatif Pendidikan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), 103.

⁴⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, 274.

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Obyek Penelitian

Tempat yang digunakan dalam Home Industri Kreatif Kerajinan Krey yang bertempat di Desa Karangharjo Kecamatan Silo. Gambaran dari obyek dijelaskan secara terstruktur sebagai berikut:

1. Sejarah Berdirinya Home Industri Kreatif Kerajinan Krey

Industri Rumahan atau *home industry* kerajinan krey terdapat di Desa Karangharjo, Kecamatan Silo, Kabupaten Jember. Awalnya didirikan pada 2008 oleh Bapa Fausi, yang sebelumnya bekerja sebagai buruh di salah satu pabrik tahu di desa tersebut. Namun, pada tahun 2010, ia memutuskan untuk beralih memproduksi krey. Saat ini, *home industry* krey dikelola oleh Bapak Zainal dan tiga karyawannya.

Pada awalnya, Bapak Zainal memproduksi krey untuk dijual eceran. Namun, pedagang grosir krey mengetahui bahwa ia memproduksi krey dengan berbagai macam bentuk. Krey yang diproduksinya mulai diminati dan terjual hingga 25-30 setiap bulannya. Sebelum memulai *home industry* krey, Bapak Zainal membeli pasokan dari pengusaha krey di desa Harjomulyo selama tiga tahun hingga 2010. Hasil penjualan yang bagus membuatnya selalu memesan pasokan dengan jumlah banyak.

Pada tahun 2015, *home industry* krey mengalami penurunan penjualan karena keterbatasan material bambu yang layak untuk

diproduksi. Proses produksi yang sebelumnya menghasilkan 25-30 setiap bulan menurun menjadi 10-12 setiap bulannya.

2. Visi dan Misi Home Industri Kreatif Kerajinan Krey

a. Visi

Menjadikan Home Industri yang terdepan dengan kinerja terbaik dalam industri krey di Indoensia.

b. Misi

- 1) Mengembangkan sumber daya manusia yang berkinerja tinggi melalui lingkungan kerja yang melibatkan setiap individu didalamnya
- 2) Memberikan nilai tambah dan manfaat bagi seluruh pelanggan
- 3) Meningkatkan kontribusi positif kepada masyarakat dan lingkungan
- 4) Mengelola home industri yang berorientasi ramah lingkungan
- 5) Menjalin hubungan kerjasama yang baik dengan para distributor dan konsumen

3. Struktur Organisasi Home Industri Kreatif Kerajinan Krey

Struktur organisasi menentukan bagaimana pekerjaan dibagi, dikelompokkan, dan dikoordinasikan secara formal.⁴⁹ Struktur organisasi perusahaan adalah sebagai berikut:

diglib.umsida.ac.id diglib.umhkn.ac.id diglib.uin-kh.ac.id diglib.stkipkhs.ac.id diglib.mikhs.ac.id diglib.dinkhs.ac.id

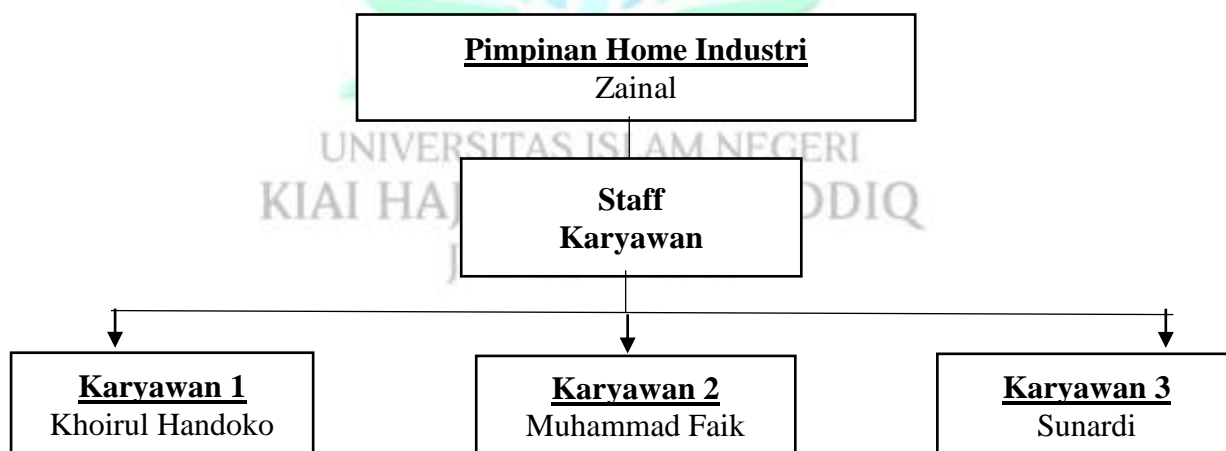
⁴⁹ Stephen P. Robbins dan Timothy A Judge, *Perilaku Organisasi* (Jakarta: Salemba Empat, 2011)

a. Manajer

Manajer yaitu menyelesaikan tugas melalui individu lain, mereka membuat keputusan mengalokasikan sumber daya dan mengatur aktivitas anak buahnya untuk mencapai tujuan. Dalam hal ini manajer juga berada diposisi sebagai marketing, karena beliau yang memasarkannya melalui penjualan kepada masyarakat sekitar dan secara *online*. Selain itu semua perputaran keuangan home industri juga kelola sendiri oleh bapak Zainal.

b. Karyawan

Tugas karyawan adalah sebagai pelaksana proses produksi home indutri krey. Pada home industri ini hanya terdapat tiga karyawan.



Gambar 4.2
Struktur Organisasi Home Industri Kerajinan Krey

B. Penyajian Data dan Analisis

Pada penyajian data diartikan untuk menjelaskan hasil dari penelitian yang telah didasari pada rumusan dan analisis yang akurat. Pengumpulan data yang dipakai dengan melakukan observasi, wawancara, sekaligus dokumentasi

saat dibutuhkan. Data ini nantinya akan disajikan secara rinci sesuai fokus yang dicari.

1. Implementasi Model Bisnis Canvas Dalam Home Industri Kreatif Kerajinan Krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo

a. Model Bisnis Canvas

Model bisnis canvas adalah sebuah strategi bisnis yang menggambarkan aktivitas bisnis kedalam 9 elemen. Model bisnis canvas menurut pemilik home industri kreatif kerajinan krey Bapak Zainal :

“Jadi model bisnis canvas itu adalah sebuah model bisnis yang sederhana agar menghasilkan kinerja yang lebih optimal dan juga bisa mengembangkan suatu bisnis sehingga mendapatkan nilai bagi suatu konsumen. Model bisnis canvas ini terdiri dari 9 blok yaitu: mitra kunci, aktivitas kunci, sumber daya kunci, proposisi nilai, hubungan dengan pelanggan, struktur biaya, dan aliran dana masuk.”⁵⁰

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa Model Bisnis Canvas menurut Zainal memiliki definisi yang sama dengan beberapa teori Model Bisnis Canvas. Canvas Model Bisnis menjelaskan, mengevaluasi, dan memodifikasi model bisnis. Ada sembilan blok bangunan dalam model bisnis, termasuk segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, kemitraan utama, dan struktur biaya. Model bisnis dapat disampaikan dengan sangat baik

⁵⁰ Zainal, wawancara, 08 Desember 2020.

menggunakan sembilan blok bangunan ini, menunjukkan bahwa perusahaan dapat menghasilkan uang.

b. Implementasi Model Bisnis Canvas

Terapkan model bisnis 9 blok Creative Craft Krey ke industri rumahan, yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama (key resources), kegiatan utama, kemitraan utama, struktur biaya.

<p>Key Partnerships</p> <p>Stake Holder, Masyarakat dan Toko</p>	<p>Key Activities</p> <p>Kursi, Tirai</p>	<p>Value Propositions</p> <p>Kualitas Pelayanan, Bebas Biaya Kirim</p>	<p>Customer Relationships</p> <p>Layanan Pesan Antar, Bebas Desai Sesuai Permintaan Pelanggan</p>	<p>Customer Segments</p> <p>Kalangan Masyarakat</p>
<p>Cost Structures</p> <p>Biaya Gaji Karyawan, Biaya Peralatan</p>	<p>Key Resources</p> <p>Sumber Daya Manusia, Sumber Daya Fisik</p>		<p>Channels</p> <p>Secara <i>Online</i> dan <i>Offline</i></p>	<p>Revenue Streams</p> <p>Bahan Baku, Kinerja</p>

Gambar 4.3

9 Blok Bangunan Model Bisnis Canvas Dalam Home Industri Kerajinan Krey.

Sebagaimana disampaikan dalam kutipan wawancara berikut oleh Bapak Zainal pemilik Home Industri Kreatif Kerajinan Krey yang menyatakan bahwa:

“Dari *customer segments* (segmen pelanggan) home industri kreatif kerajinan krey ini yaitu dari semua kalangan masyarakat, baik individu, keluarga, dan kelompok masyarakat. Kami tidak membatasi yang membutuhkan kerajinan krey kami. Dan kami tetap memberikan harga yang murah namun tetap memiliki kualitas yang baik dan bagus.”⁵¹

Pernyataan ini juga disampaikan oleh Muhammad Faik sebagai berikut:

“Segmen pelanggan ini bagi kami menjadi fokus utama dan tidak membatasinya entah itu dari kalangan masyarakat setempat atau kalangan luar kota karena kalau kami membatasinya penjualan kerajinan krey kami ini tidak akan stabil, dan juga kerajinan krey ini bukan kebutuhan sehari-hari, karena juga kami tanpa sebuah pelanggan yang dapat memberikan keuntungan bisnis kami tidak akan bisa mampu bertahan dalam waktu lama. Salah satunya pelanggan kami ada yang dari Bali”⁵²

Dari hasil wawancara yang didapatkan oleh peneliti maka dapat peneliti simpulkan bahwa segmen pelanggan sangat membantu berjalannya sebuah home industri kerajinan krey, karena tanpa adanya segmen pelanggan sebuah home industri tidak akan stabil dan bertahan dalam waktu lama.

Proposisi nilai menggambarkan kombinasi produk dan layanan yang menciptakan nilai tambah untuk segmen pelanggan tertentu.

Proposisi nilai dapat memecahkan masalah pelanggan atau membuat

⁵¹ Zainal, wawancara, 08 Desember 2020

⁵² Muhammad Faik, wawancara, 23 Desember 2020

pelanggan senang. Sebagaimana disampaikan dalam kutipan wawancara berikut oleh Bapak Zainal pemilik Home Industri Kreatif Kerajinan Krey yang menyatakan bahwa:

“Proposisi Nilai dari Home Industri Kreatif Kerajinan Krey kami yaitu mengutamakan kualitas pelayanan dengan memberikan kemudahan pemesanan kerajinan krey jadi tanpa harus datang langsung ke home industri kami, intinya kami disini memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen juga ketepatan waktu dalam memproduksi dan desain kami itu bisa sesuai dengan permintaan konsumen, terkadang kami memberikan potongan harga atau bonus jika membeli lebih dari 2 dalam hal menarik konsumen terhadap produk kerajinan krey kami.”⁵³

Pernyataan ini juga disampaikan oleh Muhammad Faik Sebagai Berikut;

“Disini kami juga melihat pelanggan yang sudah berlangganan pada Home industri kami dengan memberikan bebas biaya kirim dengan syarat alamat pengiriman masih dalam kota, pemasangan gratis sesuai dengan permintaan konsumen, juga tidak ada kontrak panjang jika tidak jadi memesan bisa dibatalkan”⁵⁴

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pada home industri kerajinan krey sudah memberikan kemudahan pemesanan, memberikan bebas biaya dalam kota serta pemasangan gratis yang sudah sesuai dengan permintaan konsumen dan juga jika pesanan tidak cocok bisa dibatalkan.

Saluran (*Channels*) dimana sebuah perusahaan berkomunikasi dengan segmen pelanggan dan menjangkau mereka untuk memberikan

⁵³ Zainal, *Wawancara*, 08 Desember 2020

⁵⁴ Muhammad Faik, *Wawancara*, 23 Desember 2020

proposisi nilai. Sebagaimana telah dijelaskan pada wawancara berikut oleh Khoirul Handoko yang menyatakan bahwa:

“Jadi kami juga memikirkan saluran atau alat pemasaran yang tepat dan baik untuk kami gunakan pada home industri kerajinan krey ini, karena penentuan alat pemasaran adalah salah satu elemen penting bagi keberhasilan sebuah bisnis. Kami disini menggunakan pemasaran secara *Offline* dan *Online*”⁵⁵

Pernyataan juga disampaikan oleh Zainal sebagai berikut;

“Saluran yang kami manfaatkan dalam home industri kreatif kerajinan krey adalah secara *Offline* yaitu bisa datang langsung ke Home industri kami, home industri kami juga bisa secara *online* yaitu menggunakan Via SMS, *Whatsapp* dan media sosial lainnya. Kami menggunakan 2 segmen saluran distribusi secara bersama-sama untuk mengembangkan bisnis kami, apalagi seperti zaman saat ini dimana semua kebutuhan bisa diakses melalui internet atau media sosial. Jika kami hanya menggunakan 1 segmen saja maka bisnis kita tidak akan berkembang seperti saat ini.”⁵⁶

Dari hasil wawancara yang di dapatkan oleh peneliti maka dapat peneliti simpulkan bahwa alat pemasaran secara *online* sangat bermanfaat di era modern saat ini sesuai dengan berkembang zaman. Masyarakat sangat mudah dan diuntungkan dengan adanya pemesanan secara *online*, karena juga bisa dibuat untuk kaum yang males bergerak untuk menuju lokasi untuk membeli produk dari kerajinan krey. Dengan berbagai macam media sosial.

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan peneliti. Saluran atau alat pemasaran secara *online* sangatlah membantu dan sangat bermanfaat untuk masyarakat baik yang lokasinya jauh atau

⁵⁵ Khoirul Handoko, *Wawancara*, 17 Desember 2020

⁵⁶ Zainal, *Wawancara*, 17 Desember 2020

dekat. Dengan sekali klik mereka sudah bisa membeli produk kerajinan krey yang diminati tanpa harus pergi ke lokasi dan juga tidak membuang waktu dan tenaga.⁵⁷

Didapat hasil wawancara oleh peneliti dengan menggunakan alat pemasaran secara *online* sangatlah bermanfaat bagi semua kaum yang males bergerak, baik dari kalangan dekat atau jauh. Maka dari itu alat pemasaran secara *online* sangat diminati dan disukai masyarakat.

Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship*) dapat didorong oleh motivasi berikut mempertahankan pelanggan, peningkatan penjualan. Sebagaimana disampaikan dalam kutipan wawancara berikut oleh Sunardi yang menyatakan bahwa:

“Home industri kerajinan krey kami menerapkan keinginan pelanggan agar menjaga kerja sama yang baik dengan berbagai cara yaitu bisa dengan layanan pesan antar, ada yang melalui via sms saja, ada juga yang langsung datang ke home industri kami. Jadi kami disini tetap memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.”⁵⁸

Pernyataan ini juga disampaikan oleh Khoiril Handoko

Sebagai berikut:

“Kami disini bukan hanya melihat pelayanan pemesanan seperti layanan pesan antar, layanan via SMS (*Short Message Service*) atau Whatsapp, akan tetapi kami disini juga memperhatikan pelanggan agar tidak berpaling pada bisnis Home Industri lainnya karena hubungan yang kurang baik. Seperti contoh; desainnya yang menarik ditambah ukiran sesuai dengan permintaan pelanggan, ditambah lagi dengan pelayanannya yang baik dan ramah.”⁵⁹

⁵⁷ Observasi pengalaman menggunakan pemesanan secara online, 28 Desember 2020

⁵⁸ Sunardi, *Wawancara*, 28 Desember 2020

⁵⁹ Khoiril Handoko, *Wawancara*, 17 Desember 2020

Dari beberapa hasil wawancara yang didapatkan oleh peneliti maka dapat disimpulkan home industri kerajinan krey memudahkan pelayanan kepada konsumen sesuai dengan permintaan pelanggan seperti desain bisa juga ditambahi ukiran sesuai dengan selera konsumen, jadi setiap konsumen memiliki rasa senang dan banyak diminati.

Arus Pendapatan (*Revenue Streams*) jika pelanggan adalah inti dari model bisnis, arus pendapatan merupakan urat nadinya. Pernyataan ini disampaikan oleh Bapak Zainal pemilik Home Industri Kreatif Kerajinan Krey sebagai berikut:

“Berbicara arus pendapatan ini merupakan bagian terpenting bahkan tujuan utamanya dari sebuah bisnis, maka harus dilakukan pengelolaan semaksimal mungkin untuk meningkatkan pendapatan bisnis, kami melihat dari semua aspek seperti bahan baku yang digunakan, kinerja yang harus dimanfaatkan dengan maksimal agar tidak menimbulkan kerugian pada bisnis ini. Jadi arus pendapatan ini bukan hanya bersumber dari penjualan krey saja. Kalau pengelolaan sudah baik maka keuntungan yang kami dapatkan maksimal, dan bisa mengalami kemajuan.”⁶⁰

Pernyataan ini juga disampaikan oleh Sunardi sebagai berikut;

“Untuk arus pendapatan dalam Home Industri kami yaitu bersumber dari penjualan kerajinan krey secara *online* karena jika kami hanya mengandalkan penjualan secara *offline* pendapatan yang kami peroleh tidak akan stabil tidak banyak para pelanggan memesan dengan cara *offline* hanya ada beberapa saja yang memang rumahnya masih lumayan dekat jadi bisa memilih secara langsung.”⁶¹

⁶⁰ Zainal, *Wawancara*, 08 Desember 2020

⁶¹ Sunardi, *Wawancara*, 28 Desember 2020

Sumber Daya Utama (*Key Resources*) Blok sumber daya utama menjelaskan aset penting untuk membuat model bisnis berfungsi. Sebagaimana disampaikan dalam kutipan wawancara berikut oleh Sunardi yang menyatakan bahwa:

“Untuk sumber daya utama pada home industri kami agar bisa terus berjalan berupa sumber daya manusia serta sumber daya fisik, sumber daya manusia ini kami merekrut karyawan yang berkompeten di bidang kerajinan krey seperti memahami cara memproduksi, mendistribusi, sumber daya manusia bagi kami ini sangat penting dalam home industri dan juga model bisnis disini bergantung pada manusia yang berpengalaman sehingga jumlah penjualan akan lumayan besar dan terlatih. Untuk sumber daya fisik kami memberikan fasilitas seperti tempat/ bangunan untuk memproduksi, kendaraan, alat/mesin dan jaringan distribusi. Karena jika hanya ada sumber daya manusianya akan tetapi sumber daya fisiknya tidak ada maka sebuah bisnis tidak akan berjalan lancar jadi saling melengkapi.”⁶²

Aktivitas Kunci (*Key Activities*) menjelaskan hal terpenting yang perlu dilakukan perusahaan agar model bisnisnya berfungsi. Maka berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan Muhammad Faik yang menyatakan bahwa:

“Untuk aktivitas kunci home industri kami meliputi proses produksi kerajinan krey seperti kursi, tirai untuk penutup dari panas, kursi seperti ditempat wisata dengan varian macam model. Dan juga kami disini mengandalkan pemasaran/penjualan dari hasil produksi kerajinan krey didalam menjalankan aktivitas usaha kami.”⁶³

Pernyataan ini juga disampaikan oleh Zainal sebagai berikut:

“Jadi Home Industri kreatif kerajinan krey ini membutuhkan aktivitas kunci yang sudah merupakan kegiatan dari pemilik agar semua produksi kerajinan krey yang ditawarkan dapat

⁶² Sunardi, *Wawancara*, 28 Desember 2020

⁶³ Muhammad Faik, *Wawancara*, 23 Desember 2020

terpenuhi setiap harinya, apabila produk itu tidak dapat terpenuhi maka pelanggan juga akan kecewa. Aktivitas kunci merupakan kegiatan yang dilakukan sebagai hasil akhir dari proposisi nilai, dengan melakukan aktivitas yang sesuai dengan proposisi nilai maka home industri bisa semakin meningkatkan proposisi nilai di mata pelanggan.”⁶⁴

Kemitraan Utama (*Key Partnerships*) menggambarkan jaringan pemasok dan mitra yang membuat model bisnis dapat bekerja. Sebagaimana disampaikan dalam kutipan wawancara berikut oleh Khoirul Handoko yang menyatakan bahwa:

“Home industri yang baik selain mempunyai hubungan baik dengan pelanggan, juga harus mempunyai hubungan yang baik dengan semua stake holder, jadi harus bisa mendeskripsikan siapa yang akan menjadi stake holder dalam home industri kerajinan krey ini. Agar menciptakan home industri yang sehat. Jadi Home Industri kami disini bekerja sama dengan pemasok bambu dari masyarakat sekitar dan toko setempat untuk membeli peralatan seperti krekam, benang, dan lem. Juga dari pembeli atau peminat kerajinan krey”⁶⁵

Struktur Biaya (*Cost Structure*) menggambarkan semua biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan model bisnis. Sebagaimana dituturkan oleh Bapak Zainal yang menyatakan bahwa:

“Untuk home industri kami tetap berjalan, kami mengeluarkan beberapa biaya, yaitu meliputi biaya gaji karyawan, biaya gaji karyawan kami yaitu 1 bulan sekali. Untuk biaya peralatan, serta biaya yang terkait dengan produksi dan distribusi. Seperti halnya jika ada alat produksi yang rusak, alat distribusi seperti mobil yang rusak.”⁶⁶

⁶⁴ Zainal, Wawancara, 08 Desember 2020

⁶⁵ Muhammad Faik, Wawancara, 23 Desember 2020

⁶⁶ Zainal, Wawancara, 08 Desember 2020

Berdasarkan hasil yang dituturkan bahwa saat menjalankan sebuah bisnis yang berhubungan erat dengan model bisnis salah satunya yaitu model bisnis canvas yang terdiri dari 9 blok bangunan .

2. Faktor Pendukung Implementasi Model Bisnis Canvas Dalam Home Industri Kreatif Kerajinan Krey di Desa Karangharjo Kecamatan Silo

Pada wawancara dengan Bapak Zainal pemilik Home Industri Kreatif Kerajinan Krey menjelaskan bahwa:

a. Masyarakat Sekitar

“Untuk Faktor pendukungnya yaitu dalam proses bisnis kita adalah masyarakat sekitar yang ikut kerjasama dalam model bisnis canvas ini baik meliputi masyarakat yang mempunyai lahan untuk bahan mentah atau bahan baku pembuatan kerajinan krey serta sumber tenaga dan energinya masyarakat sekitar, dan juga home industri kita menerapkan hubungan pelanggan untuk menjaga konsumen dengan berbagai macam dengan melalui SMS, via *whatsapp*. Kita juga memberikan suatu pelayanan yang baik bagi pelanggan seperti keramahan dalam pelayanan.”⁶⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas dijelaskan bahwa Home Industri Kreatif Kerajinan Krey memiliki faktor pendukung dalam perencanaan model bisnis canvas yaitu bekerjasama dengan masyarakat sekitar dengan memnfaatkan lahan untuk bahan mentah serta sumber tenaga dana energinya.

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan peneliti. Dukungan dan semangat masyarakat bisa membantu terciptanya suatu bisnis yang cukup baik, juga membantu berkembangnya

⁶⁷ Zainal, *Wawancara*, 08 Desember 2020

suatu home industri disekitarnya. Masyarakat yang cepat beradaptasi dengan pembangunan home industri di desa akan sangat mendukung suksesnya suatu home industri.⁶⁸

Selanjutnya faktor pendukung juga disampaikan oleh Khoirul Handoko bahwa:

b. Sumber Daya Utama

“Faktor pendukung model bisnis canvas ini adalah dari sumber daya utamanya yang terdiri dari sumber daya manusianya, sumber daya material, sumber daya finansial dan sumber daya informasi. Karena jika kita mempunyai suatu model bisnis tanpa sumber daya utama maka tidak akan menghasilkan sebuah usaha yang cukup optimal.”⁶⁹

Berdasarkan hasil wawancara diatas dijelaskan bahwa Home Industri Kreatif Kerajinan Krey mempunyai faktor pendukung berupa sumber daya utama yang terdiri dari sumber daya manusia karena daya fikir dan daya fisik setiap manusia berfungsi sebagai penggerak kegiatan produksi pada sebuah home industri, sedangkan sumber daya finansial berupa modal yang diperlukan untuk membeli bahan baku, biaya transportasi, biaya administrasi dan biaya operasional lainnya. Untuk melaksanakan kegiatan bisnis dibutuhkan sumber daya material seperti alat, bambu, tali dan lain sebagainya. Yang terakhir faktor pendukung sumber daya informasi yang sangat membantu sekali yaitu

⁶⁸ Observasi Masyarakat sekitar, 17 Desember 2020.

⁶⁹ Khoirul Handoko, *wawancara*, 17 Desember 2020.

pemasaran menyeluruh hingga keluar kota bahkan kabupaten untuk mensukseskan home industri yang dijalani.

3. Faktor Penghambat Implementasi Model Bisnis Canvas Dalam Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo

Faktor penghambat disampaikan oleh Bapak Zainal bahwa:

a. Keterbatasan Waktu

“ Untuk hambatannya model bisnis canvas ini yaa kadang keterbatasan waktu dalam memproduksi, padahal waktu sangat berarti bisa dijadikan ukuran menentukan laba-rugi buat usaha kita. Tapi untuk hambatan yang seperti itu kita masih bisa selesaikan secara bersama dengan tim kita. Semakin cepat pekerjaan selesai semakin cepat dan besar juga laba yang diperoleh, Oleh karena itu kita harus kerjasama yang baik dengan tim untuk mendukung perencanaan bisnis ini.”⁷⁰

Dari hasil wawancara yang di dapatkan oleh peneliti maka dapat peneliti simpulkan bahwa waktu adalah tantangan terberat untuk menjalankan suatu bisnis, akan tetapi jika kerjasama dengan tim secara baik keterbatasan waktu bisa teratasi .

Selanjutnya faktor penghambat juga disampaikan oleh Sunardi bahwa:

b. Cuaca

“faktor penghambat juga dipengaruhi oleh cuaca yang kadang tidak stabil, seperti saat musim hujan produksi krey semakin menurun, krey ini harus dijemur selama 3-4 hari untuk menghasilkan produk yang bagus. Jadi kita tidak bisa menemukan jalan keluarnya, terkadang juga material bisa menjadi penghambat buat home industri kita seperti saat banjir pesanan krey dan kehabisan stok bambu yang layak untuk

⁷⁰ Zainal, wawancara, 08 Desember 2020.

diproduksi, kita hanya mengambil pemasok dari masyarakat sekitar saja.”⁷¹

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan maka cuaca merupakan faktor penghambat, perubahan pola cuaca menyebabkan produksi kerajinan krey terhambat seperti cuaca ekstrim curah hujan yang tinggi sehingga menyebabkan lahan kebanjiran, kerajinan krey lebih lama untuk kering sehingga pengirimannya ikut terhambat. Perubahan cuaca dari hujan ke kemarau akan berdampak positif bagi home industri kerajinan krey.

C. Pembahasan Temuan

Pada hal ini, peneliti telah menemukan pembahasan serta temuan yang dilakukan saat observasi dan wawancara dilapangan yang runtut dalam fokus penelitian yang dibuat. Data yang didapat telah disajikan dalam bentuk narasi dan telah dianalisa. Maka peneliti menuliskan temuan yang didapat mengenai implementasi model bisnis canvas dalam home industry kreatif kerajinan krey di desa Karangharjo Kecamatan Silo, sebagai berikut:

1. Implementasi Model Bisnis Canvas Dalam Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo.

a. Model Bisnis Canvas

Model bisnis canvas merupakan sebuah strategi manajemen yang disusun untuk menggambarkan ide dan juga konsep sebuah bisnis

⁷¹ Sunardi, *wawancara*, 08 Desember 2020.

ke dalam bentuk visual.⁷² Model bisnis canvas dapat dipahami bahwa sebuah home industri dalam menjalankan kegiatan usahanya tidak terlepas dari Sembilan blok bangunan dari model bisnis canvas. Di mulai dari harapan apakah bisa sesuai dengan harapan yang diinginkan atau tidak untuk menghasilkan kinerja yang lebih optimal dan juga bisa mengembangkan suatu bisnis sehingga mendapatkan nilai bagi suatu konsumen. Dari hasil wawancara peneliti simpulkan bahwa model bisnis sudah sesuai dengan harapan yang diinginkan dan sesuai dengan teori model bisnis canvas.

b. Implementasi model bisnis canvas

Model bisnis canvas konsep ini berisi sembilan blok dasar yang ada pada logika berpikir. Bagaimana bisnis dapat berjalan sesuai harapan dan menghasilkan pendapatan dengan mempertimbangkan komponen apa saja yang dibutuhkan untuk perencanaan sebuah model bisnis. Adapun komponen sembilan blok pada model bisnis canvas sebagai berikut: segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, arus pendapatan, sumber daya utama, aktifitas utama, bangunan kemitraan, struktur biaya.⁷³

Home industri kreatif kerajinan krey sudah menerapkan ke Sembilan blok bangunan. Blok-blok yang terdapat pada home industri kreatif kerajinan krey diantaranya adalah dari segmen pelanggan pada home industri keratif kerajinan krey yaitu dari semua kalangan

⁷² Alexander Osterwalder, *Business Model Generation*, 15.

⁷³ Osterwalder, *Business Model Generation*, (New York : John Wiley and Sons, 2010)8.

masyarakat, proposisi nilai pada home industri kreatif kerajinan krey yaitu mengutamakan kualitas pelayanan dengan memberikan kemudahan pemesanan, memberikan potongan harga atau bonus, untuk blok saluran pada home industri kreatif kerajinan krey secara *online* dan *offline* untuk mempermudah pelanggan, hubungan pelanggan pada home industri kreatif kerajinan krey layanan pesan antar atau via *online*, arus pendapatan pada home industri kreatif kerajinan krey mengandalkan penjualan secara *online*, sumber daya utamanya pada home industri kreatif kerajinan krey yaitu sumber daya manusia dan sumber daya fisik, untuk aktivitas kunci pada home industri kreatif kerajinan krey yaitu proses produksi dan pemasaran kerajinan krey. Kemitraan utama bekerja sama dengan pemasok bambu dari masyarakat sekitar dan toko setempat.

Maka bisa ditarik kesimpulan bahwa implementasi model bisnis canvas dalam home industri kreatif kerajinan krey diatas sudah dibuktikan dengan penerapan ke Sembilan blok bangunan yang telah dilakukan, memiliki dampak dan hasil yang dapat membuat rasa percaya bahwa yang dijalankan berhasil sesuai teori yang dipakainya.

Implementasi model bisnis canvas juga sesuai dengan teori di bab II tentang penerapan business model canvas sebagai strategi bisnis pada usaha bidang fotografi (studi pada heroo studio foto kabupaten

2. Faktor Pendukung Implementasi Model Bisnis Canvas Dalam Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo.

a. Masyarakat Sekitar

Adapun faktor pendukung implementasi model bisnis canvas dalam home industri kreatif kerajinan krey desa karangharjo adalah adanya kerjasama dengan masyarakat sekitar dan juga adanya hubungan yang baik dengan pelanggan yang disampaikan oleh pemilik home industri dan karyawan kerajinan krey. Selama dalam bisnis canvas masih membutuhkan hubungan atau kerjasama yang diinginkan maka bisnis akan berjalan sesuai alur yang sudah direncanakan. Dalam bisnis sebisa mungkin membutuhkan komunikasi yang bagus dan menjadi aktor pendukung saat bisnis yang direncanakan agar berjalan lancar.

Bisa peneliti simpulkan hubungan yang baik dengan masyarakat dan semangat masyarakat sekitar akan membantu berkembangnya home industri kerajinan krey. Pada home industri kerajinan krey hubungan dengan masyarakat sekitar sudah memiliki kerjasama yang baik.

b. Sumber Daya Utama

Bisnis membutuhkan dukungan dari sumber daya yang mungkin dapat menawarkan barang, memiliki target atau dapat menjangkau pasar, dan dapat menumbuhkan hubungan baik pada

pelanggan. Maka bisnis membutuhkan sumber daya utama yang berkualitas.⁷⁴

Sumber daya utama yang terdiri dari Manusia, Finansial, Materail, dan Informasi dalam home industri kerajinan krey sumber daya utama ini merupakan faktor pendukung yang juga penting untuk menghasilkan usaha yang optimal, karena suatu model bisnis tanpa adanya sumber daya utamanya tidak akan berkembang secara baik.

Bisa peneliti simpulkan bahwa sumber daya utama merupakan salah satu faktor pendukung berjalannya sebuah home industri, ke empat sumber daya utama sangat berkesinambungan untuk berkembangnya home industri kerajinan krey yang ada di desa Karangharjo ini. Juga faktor pendukung sumber daya utama sudah sesuai kesembilan blok yang ada pada bab II, dan adanya kesamaan dengan penelitian terdahulu.

3. Faktor Penghambat Implementasi Model Bisnis Canvas Dalam Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo.

a. Keterbatasan Waktu

Dalam adanya waktu membuat makhluk menyelesaikan pekerjaan dengan baik dan tepat. Selain itu, mengelola waktu yang baik dapat menghasilkan hasil yang sempurna dan meningkatkan

⁷⁴ Alexander Osterwalder, *Business Model Generation*, 34.

kualitas yang lebih produktif dan memberikan rasa tanggung jawab baru renggang waktu yang dipakai.⁷⁵

Suatu kegiatan tidak selalu berjalan dengan baik. Home industri kreatif kerajinan krey merupakan home industri yang sudah lama berdiri dan memiliki cukup banyak pelanggan untuk bekerjasama. Home industri kreatif kerajinan krey juga pernah mengalami hambatan dalam melakukan perencanaan model bisnis canvas. Pada penelitian ini ditemukan bahwa keterbatasan waktu dalam memproduksi.

Bisa peneliti simpulkan faktor penghambat home industri kerajinan krey yaitu keterbatasan waktu sehingga bisa menyebabkan laba rugi. Mempergunakannya waktu dengan tidak tepat dan efisien.

b. Cuaca

Cuaca yang tidak mendukung dan material yang terbatas. Pada material yang sangat dibutuhkan oleh perusahaan sehingga dalam industri rumahan yang kreatif kerajinan krey memiliki kerjasama yang baik dengan karyawan dan masyarakat luar desa agar hambatan bisa segera teratasi.

Bisa peneliti simpulkan bahwa cuaca merupakan faktor penghambat, perubahan pola cuaca menyebabkan produksi kerajinan krey terhambat seperti cuaca ekstrim, curah hujan yang tinggi sehingga

⁷⁵ M Ahmad Abdul Jawwad, *Manajemen waktu*, (Bandung : PT Syamil Cipta Media, 2004)3.

menyebabkan lahan kebanjiran, kerajinan krey lebih lama untuk kering sehingga pengirimannya ikut terhambat.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Implementasi model bisnis canvas yang diterapkan pada home industri kreatif kerajinan krey desa karangharjo sudah berjalan dengan baik. Dari kesembilan blok sudah baik
2. Faktor pendukung implementasi model bisnis canvas yang diterapkan pada home industri kreatif kerajinan krey desa karangharjo adalah kerjasama dengan masyarakat sekitar dan pelanggan. Hal ini dilakukan agar Implementasi model bisnis canvas dapat berjalan dengan baik.
3. Faktor penghambatnya yaitu keterbatasan waktu, material dan cuaca yang kadang kala tidak optimal. Oleh karena itu, home industri kreatif kerajinan krey menjalin kerjasama yang baik dengan karyawan dan masyarakat luar desa sehingga hambatan yang ada bisa teratasi.

B. Saran

1. Home industri kreatif kerajinan krey desa Karangharjo harus tetap mempertahankan dan juga lebih meningkatkan perencanaan ke Sembilan blok bangunan bisnis canvas
2. Penelitian selanjutnya diharapkan mampu membahas mengenai pengaruh implementasi model bisnis canvas dan lain sebagainya yang berkaitan dengan model bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Jawwad, M Ahmad. "Manajemen waktu." Bandung: PT Syamil Cipta Media, 2004.
- Arikunto, Suharsimi. "Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik." Jakarta: Rineke Cipta, 2010.
- Alkim. "Pemberdayaan Home Industri Terhadap Masyarakat Pesisir." Jakarta: Gramedia, 2005.
- Arikunto, Suharsimi. "Prosedur Penelitian." Jakarta: Rineke Cipta, 2010.
- Dharmawanti, Made. "Kewirausahaan." Depok: PT Rajawali Pers, 2017.
- Djmal, M. "Paradikma Penelitian Kualitatif". Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015.
- Fadiati, Ari dan Dedi Purwana. "Menjadi Wirausaha Sukses." Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Mauluddin, Yusuf dan Aziman Fathurrahman. "Analisis Model Bisnis Pada Pengembangan Usaha Outbond Di Villa Bulead." Jurnal Kalibrasi, 2016.
- Mardiansa, Faisal. "Implementasi Business Model Bisnis Canvas Sebagai Alternatif Strategi Bisnis Dalam Pengembangan Industri Kreatif (Studi Kasus Pada usaha Papan Bunga Dian Florist Bandar Lampung)", Skripsi Universitas Lampung ,Bandar Lampung, 2017.
- Mulyadi, Mohammad. "Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Serta Praktek Kombinasi Dalam Penelitian Sosial." Jakarta: Public Institute, 2012.
- Moleong, Lexy. "Metode Penelitian Kualitatif." Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010.
- Osterwalder, Alexander dan Yves Pigneur. "Business Model Generation." Jakarta: PT Gramedia, 2012.
- Osterwalder. "Business Model Generation." New York: John Wiley and Sons, 2010.
- Parrish, David. "Membangun Industri Kreatif." Yogyakarta: Zora Book, 2015

- Putra, Nusa. “Metode Penelitian Kualitatif Pendidikan.” Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Rianti, Retno. “Pertumbuhan Industri Kreatif Di Indonesia.” Tangerang: Loka Aksara, 2019.
- Royan, Frans. “Bisnis Model Kanvas Distributor.” Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Sukandarrumidi. “Metodologi Penelitian Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula.” Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012.
- Sulaiman, Ahmad Riski. “Implementasi Dan Alternatif Model Bisnis Berdasarkan Business Model Canvas (Studi Pada UKM Warung Nasi Uduk Mang Acin)”, Skripsi Universitas Lampung, Bandar Lampung, 2016.
- Sugiyono. “Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D.” Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sugiyono. “Metode Penelitian Kombinasi, (Mixed Method).” Bandung: Alfabeta, 2016.
- Robbins ,Stephen dan Timothy A Judge. “perilaku organisasi.” Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Tim Penyusun. “Pedoman Penulisan Karya Ilmiah.” Jember: IAIN Jember Press, 2017.
- <https://unionspace.id/business-tips/2018/10/03/pentingnya-model-bisnis-bagi-calon-pengusaha> Diakses pada tanggal 21 Februari 2020, Pukul 10.55.
- <https://www.dunia.karyawan.com/bisnis/model-bisnis-untuk-startup/> Diakses pada tanggal 21 Februari 2020, Pukul 12.08.
- <https://Dosenpertanian.com/> pengertian-home-industri/ Diakses pada tanggal 4 Februari 2020, Pukul 12.08.
- <https://zonaekis.com/al-quran-mengajak-berbisnis-I/> Diakses pada tanggal 14 Januari 2020, Pukul 21.32.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01, Telp. (0331) 487550 Fax. (0331) 427005, KodePos : 68136
Website: <http://www.iain-jember.ac.id>

Nomor : B-⁸³..In.20/7.d/PP.00.9/10/2020
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

14 Oktober 2020

Yth. Bpk/Ibu Pimpinan Home Industri Kreatif Kerajinan Krey
Desa Karangharjo, Kecamatan Silo, Kabupaten Jember

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Zain Millatil Bariroh
NIM : E20162101
Semester : IX
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
No. Telepon : 085812112101

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Implementasi Model Bisnis Canvas Dalam Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo di lingkungan lembaga wewenang Bapak.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.



a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Abdul Rokhm

PEDOMAN WAWANCARA

➤ Informan

1. Pemilik Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Desa Karangharjo Kecamatan Silo
2. Keuangan sekaligus karyawan Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Desa Karangharjo Kecamatan Silo
3. Karyawan II Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Desa Karangharjo Kecamatan Silo
4. Karyawan III Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Desa Karangharjo Kecamatan Silo

➤ Pedoman Interview

1. Mengenai bagaimana sejarah Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo?
2. Apa saja visi dan misi serta struktur organisasi di Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo?
3. Mengenai sejak kapan menerapkan model bisnis canvas dalam Home Industri Kreatif Kerajinan Krey Di Desa Karangharjo Kecamatan Silo?
4. Bagaimana dampak yang diperoleh setelah menerapkan model bisnis canvas?
5. Apa saja faktor pendukung dalam menerapkan model bisnis canvas pada Home Industri Kreatif Kerajinan Krey?
6. Apa saja faktor penghambat dalam menerapkan model bisnis canvas pada Home Industri Kreatif Kerajinan Krey?

DOKUMENTASI

A. Wawancara



Wawancara dengan “Bapak Zainal” Pemilik Kerajinan Krey

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ



Wawancara dengan “Khoirul Handoko” Karyawan Kerajinan Krey.



Proses Pengiriman ke Bali “Home Industri Kreatif Kerajinan Krey”

U
KIA





JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Hari/Tanggal	Uraian Kegiatan	TTD
1.	Senin, 29 Oktober 2020	Menyerahkan surat izin penelitian	
2.	Rabu, 02 Desember 2020	Observasi lokasi penelitian	
3.	Selasa, 08 Desember 2020	Wawancara dengan Kepala/pemilik Home Industri Kreatif Kerajinan Krey	
4.	Kamis, 17 Desember 2020	Wawancara dengan karyawan "Khoirul Handoko" Home Industri Kreatif Kerajinan Krey	
5.	Rabu, 23 Desember 2020	Wawancara dengan karyawan "Muhammad Faik" Home Industri Kreatif Kerajinan Krey	
6.	Senin, 28 Desember 2020	Wawancara dengan karyawan "Sunardi" Home Industri Kreatif Kerajinan Krey	
7.	Senin, 04 Januari 2021	Wawancara tambahan dan meminta dokumentasi	
8.	Kamis, 14 Januari 2021	Mengambil surat keterangan selesai penelitian	

Mengetahui,

Pemilik Home Industri Kreatif Kerajinan Krey



 Zainal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Nomor : B-59.ES/Un.22/7.d/PP.00.9/06/2023

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : ZAIN MILLATIL BARIROH
NIM : E20162101
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : IMPLEMENTASI MODEL BISNIS CANVAS DALAM HOME INDUSTRI KREATIF KERAJINAN KREY DI DESA KARANGHARJO KECAMATAN SILO

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 14 Juni 2023
An. Dekan
Kepala Bagian Akademik
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



BIODATA PENULIS



A. Biodata Pribadi

Nama : Zain Millatil Bariroh
Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 06 Maret 1998
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Dusun Parebalan, RT002/RW004, Desa
Karangharjo, Kecamatan
Silo, Kabupaten Jember
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Pekerjaan : Mahasiswi
Kewarganegaraan : WNI
No. Hp : 085812112101
Email : Zainmillatil63@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. SD : SD Negeri Karangharjo 01 (2004-2010)
2. SMP : SMP Negeri 02 Silo (2010-2013)
3. SMA : SMA Al-Falah (2013-2016)
4. Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (2016-Sekarang)