

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

Ketercapaian Penerapan Business Model:

Key Partnership	Key activities	Value propotion	Customer Relationship	Customer Segment
<ul style="list-style-type: none">) Swalayan) Toko camilan yang ada di kota melaka, Malaysia 	<ul style="list-style-type: none">) Membeli pisang di swalayan) Mengolah pisang segar menjadi banana crunchy 	<ul style="list-style-type: none">) Banana crunchy sebagai produsen camilan sehat berbahan dasar pisang) Untuk meningkatkan daya saing produk camilan khas Malaysia 	<ul style="list-style-type: none">) Tester pada calon pembeli) Program giveaway untuk pembeli 	<ul style="list-style-type: none">) Anak-anak) Pelajar) Mahasiswa) Pekerja
	Key resource		Channel	
	<ul style="list-style-type: none">) Lahan tani buah pisang) Alat pengolahan standar makanan 		<ul style="list-style-type: none">) Media sosial) Kampus UTeM) Asrama satria 	
Cost Structure: <ul style="list-style-type: none">) Bahan baku dan buah pisang) Proses pengolahan produk, biaya marketing dan biaya kemasan (<i>packaging</i>) 			Revenue Stream: <ul style="list-style-type: none"> Penjualan produk camilan pisang 	

4.2 Pembahasan

Pembahasan untuk model business model canvas diatas, terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan:

Untuk mengetahui model tersebut layak ataupun tidak kita memerlukan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman/resiko (*threats*). Dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis.

Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam pencapaian tujuan tersebut. Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang memengaruhi keempat faktornya.

) Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan yang dimiliki adalah produk ini adalah inovasi terbaru dari camilan berbahan dasar pisang di Malacca, Malaysia yang sebelumnya disana ada camilan berbahan dasar pisang juga tetapi berbentuk keripik. Selain karena pisang adalah buah-buahan yang sangat baik untuk tubuh, produk ini akan digemari oleh semua kalangan karena terdapat topping yang beraneka rasa.

) Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan pada perencanaan bisnis yang dibuat yaitu kurangnya kajian mengenai hal-hal yang terkait dalam membuat bisnis model canvas, kurangnya marketing dan customer relationship. Kurangnya marketing disebabkan oleh minimnya dana yang dimiliki oleh saya dan tim. Pada customer relationship, terlalu banyak memberikan terster pada calon pembeli dan pemberian hadiah giveaway untuk pembeli akan berdampak pada minimnya laba yang dihasilkan.

) Peluang (*Opportunity*)

Kesehatan adalah kunci utama manusia untuk tetap hidup didunia ini. Dengan majunya perkembangan zaman pada saat ini, orang-orang sudah semakin malas untuk memikirkan

hidup sehat. Padahal tanpa tubuh yang sehat, semua pekerjaan akan terbengkalai. Dengan peluang ini dapat dimanfaatkan untuk dijadikan sebuah model bisnis yaitu banana crunchy.

) Resiko (*Threats*)

Resiko yang timbul pada bisnis ini adalah karena produk ini produk yang baru saja diluncurkan, maka orang-orang masih banyak yang kurang mengetahui bagaimana cita rasa yang ada produk ini. Dan kurangnya dana menjadikan kurangnya strategi marketing pada produk ini.