



## PENERAPAN *BUSINNES MODEL CANVAS* USAHA DAGANG ADFAR STORE GRESIK

**Priya Adi Permana<sup>a\*</sup>, Aries Kurniawan<sup>b</sup>**

<sup>a</sup> Ekonomi dan Bisnis / Kewirausahaan, [priyaadipermana1@gmail.com](mailto:priyaadipermana1@gmail.com), Universitas Muhammadiyah Gresik, Gresik, Jawa Timur

<sup>b</sup> Ekonomi dan Bisnis / Kewirausahaan, [ariesaja@umg.ac.id](mailto:ariesaja@umg.ac.id), Universitas Muhammadiyah Gresik, Gresik, Jawa Timur  
<sup>\*</sup>Korespondensi

### ABSTRACT

*This research aims to analyze the implementation of the Business Model Canvas (BMC) at Adfar Store Gresik, a trading business engaged in rice distribution. The BMC is used as a strategic tool to describe and evaluate nine key elements of the business: Key Partnerships, Key Activities, Key Resources, Value Propositions, Customer Relationships, Channels, Customer Segments, Revenue Streams, and Cost Structure. This research employs a qualitative phenomenological approach with data collection techniques through observation and in-depth interviews. The results show that Adfar Store Gresik effectively utilizes strategic partnerships, core activities, and key resources to improve operational efficiency and customer satisfaction. The main values offered include medium-quality rice, competitive pricing, and friendly service. In addition, distribution and communication strategies through social media and direct delivery services provide a competitive advantage in the market. The study concludes that the application of the BMC can help in designing a more structured business strategy, increasing competitiveness, and driving sustainable business growth.*

**Keywords:** *Business Model Canvas, Business Strategy, Competitive Advantage*

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan Business Model Canvas (BMC) pada Adfar Store Gresik, sebuah usaha dagang yang bergerak di bidang distribusi beras. Model BMC digunakan sebagai alat strategis untuk menggambarkan dan mengevaluasi sembilan elemen utama bisnis, yaitu: *Key Partnerships, Key Activities, Key Resources, Value Propositions, Customer Relationships, Channels, Customer Segments, Revenue Streams, dan Cost Structure*. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif fenomenologis dengan teknik pengumpulan data melalui observasi dan wawancara mendalam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Adfar Store Gresik berhasil memanfaatkan kemitraan strategis, aktivitas inti, dan sumber daya utama secara efektif guna meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Nilai utama yang ditawarkan meliputi kualitas beras medium, harga bersaing, serta pelayanan ramah. Selain itu, strategi distribusi dan komunikasi melalui media sosial dan layanan pengantaran langsung memberikan keunggulan kompetitif di pasar. Penelitian ini menyimpulkan bahwa penerapan BMC dapat membantu dalam merancang strategi bisnis yang lebih terstruktur, meningkatkan daya saing, dan mendorong pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

**Kata Kunci:** Business Model Canvas, Strategi Bisnis, Keunggulan Kompetitif

### 1. PENDAHULUAN

Menurut data BPS, sektor pertanian, kehutanan, dan perikanan memberikan kontribusi sebesar 6,76 persen terhadap perekonomian Kabupaten Gresik pada tahun 2022. pada saat pandemi COVID-19, sektor pertanian mengalami kontraksi sebesar 0,82% pada tahun 2021 dan kontraksi sebesar 3,01% pada tahun 2022. Saat ini, pemerintah daerah masih berusaha untuk menerapkan berbagai program untuk meningkatkan kemampuan produksi padi dan beras Kabupaten Gresik. dalam hal ini, kebijakan perberasan

yang tepat sasaran di tingkat nasional dan regional bergantung pada ketersediaan data panen dan produksi padi yang luas dan akurat. sebelum penerapan metode kerangka sampel area (KSA), metode konvensional masih digunakan untuk mengumpulkan data luas panen padi melalui pelaporan daftar statistik pertanian (SP) (Purwaningsih, 2022).

Menurut data BPS tahun 2023, pertanian, kehutanan, dan perikanan akan memberikan kontribusi sebesar 6,80 persen terhadap perekonomian Kabupaten Gresik. sektor pertanian telah menunjukkan tingkat ketahanan yang cukup besar terhadap tantangan yang dihadapinya. selama pandemi COVID-19, ekonomi Kabupaten Gresik menunjukkan pertumbuhan yang positif meskipun mengalami kontraksi. sektor ini terus mengalami pertumbuhan yang positif selama dua tahun terakhir. itu tumbuh sekitar 3,17% pada tahun 2022 dan kemudian tumbuh sekitar 3,21% pada tahun 2023 (Ummah dalam BPS 2024).

Pada era globalisasi saat ini UMKM usaha beras memiliki peran penting bagi dapat keseimbangan ekonomi berdasarkan data badan pusat statistik (2022). beras yang merupakan komoditas strategis berperan penting dalam perekonomian dan ketahanan pangan nasional (Mahmuda & Dewi, 2023). UMKM merupakan untuk meningkatkan perekonomian, UMKM juga berperan penting untuk menambah lapangan kerja (Srijani, Kadeni dalam Departemen koperasi, 2020). UMKM menghadapi sejumlah masalah, termasuk keterbatasan anggaran, masalah permodalan, dan keterbatasan sumber daya manusia seperti konsultan dan penyuluh, jadi banyak UMKM memiliki anggaran yang terbatas, yang menghalangi mereka untuk berinvestasi dalam peralatan, teknologi, atau pemasaran. Ini seringkali menghalangi mereka dari bersaing dengan perusahaan yang lebih besar (Aisyiah dalam Islam & Eriyanti, 2024).

Bisnis beras Adfar Store Gresik menghadapi beberapa masalah yang memengaruhi kinerja dan keberlanjutan bisnisnya. yang pertama adalah fluktuasi harga yang tidak stabil, kebijakan pemerintah tentang subsidi, permintaan pasar, dan kondisi cuaca yang memengaruhi hasil panen. ketidakpastian harga ini menyulitkan toko beras untuk merencanakan strategi pembelian dan penjualan, yang berdampak pada margin keuntungan. kedua, ada persaingan yang ketat, di Gresik karena banyak bisnis serupa yang mendistribusikan beras. persaingan ini berasal dari distributor besar dan toko-toko lokal. dengan demikian, Adfar Store Gresik harus mencoba yang baru dalam pemasaran dan pelayanan untuk mempertahankan pelanggan dan meningkatkan pangsa pasar. logistik dan distribusi adalah masalah terakhir. Adfar Store Gresik harus memastikan bahwa beras selalu tersedia dengan kualitas terbaik dan mengelola rantai pasokan secara efektif. pengiriman dan penyimpanan yang sulit juga dapat menyebabkan kerugian jika tidak dikelola dengan baik

Pada penelitian ini berfokus pada penerapan *Bussines Model Canvas* usaha dagang adfar store. Perusahaan dapat menyederhanakan konsep bisnis yang kompleks kedalam lembar kerja rencana bisnis yang terdiri dari sembilan elemen kunci yang terintegrasi dengan baik dan dapat mencakup analisis strategis internal dan eksternal.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. *Bussines Model Canvas*

*Business Model Canvas* (BMC) adalah alat strategis yang digunakan untuk menggambarkan model bisnis dan memberikan dasar pemikiran tentang bagaimana perusahaan dapat menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. mengubah gagasan bisnis yang rumit menjadi sederhana, ditampilkan dalam satu lembar kanvas yang berisi rencana bisnis dengan sembilan elemen utama yang saling terkait, termasuk analisis strategi perusahaan secara internal dan eksternal. satu lembar kanvas yang berisi rencana bisnis dengan sembilan elemen utama yang saling terkait, termasuk analisis strategi perusahaan secara internal dan eksternal (Mukti et al., 2023).

BMC terdiri dari sembilan bangunan, antara lain:

- a. *Costumer Segment* : kumpulan barang dan jasa yang memberikan nilai bagi kelompok pelanggan tertentu.
- b. *Value Propositions* : adalah grup individu atau organisasi yang ditargetkan dan dilayani oleh perusahaan.
- c. *Channels* : cara bisis berinteraksi dengan *client* nya untuk menyampaikan nilainya.
- d. *Customer Relationship* : jenis hubungan yang dibangun dan dipertahankan dengan demografi pelanggan tertentu
- e. *Revenue Streams* : uang pendapatan yang dihasilkan oleh setiap segmen pelanggan.

- f. *Key Resources* : aset penting yang dimiliki oleh suatu organisasi atau bisnis yang memungkinkan mereka untuk menjalankan operasi, mencapai tujuan strategis, dan menciptakan nilai.
- g. *Key Activities* : langkah-langkah penting yang diambil untuk menjalankan model bisnis
- h. *Key Partner* : pemasok dan mitra bagian penting dari model bisnis.
- i. *Cost Structure* : setiap biaya yang dibutuhkan untuk mengoperasikan model bisnis

Business Model Canvas BMC dapat membantu bisnis memahami, merancang, dan meningkatkan proses bisnis (Hartatik dalam Hairu Permadi et al., 2024).

## 2.2. Keunggulan Kompetitif

Suatu perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif memiliki kemampuan untuk bertahan lama dan terus memperbarui, mengembangkan, dan menyesuaikan diri dengan perubahan industri. ini termasuk berusaha untuk tetap kompetitif, memenuhi tuntutan pasar, dan mengikuti tren dan inovasi terbaru (Erisa et al., 2023). Untuk mencapai keunggulan kompetitif, perusahaan harus menawarkan nilai yang lebih besar kepada pelanggan dari pada penawaran pesaing. untuk menghadapi persaingan bisnis saat ini, perusahaan harus mampu mengelola hubungan pelanggan dan mengolah produk (Nikmah & Siswahyudianto, 2022). Keunggulan kompetitif dapat berasal dari menciptakan nilai yang lebih besar bagi pelanggan dengan menawarkan produk atau jasa dengan biaya yang lebih rendah atau dengan memberikan penawaran yang berbeda. keunggulan kompetitif dapat berasal dari berbagai sumber, seperti kepemimpinan biaya, inovasi teknologi, reputasi merek, dan hubungan dengan pelanggan. perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif yang terus-menerus lebih mungkin untuk mengubah strategi mereka (Rijal et al., 2023).

## 3. METODOLOGI PENELITIAN

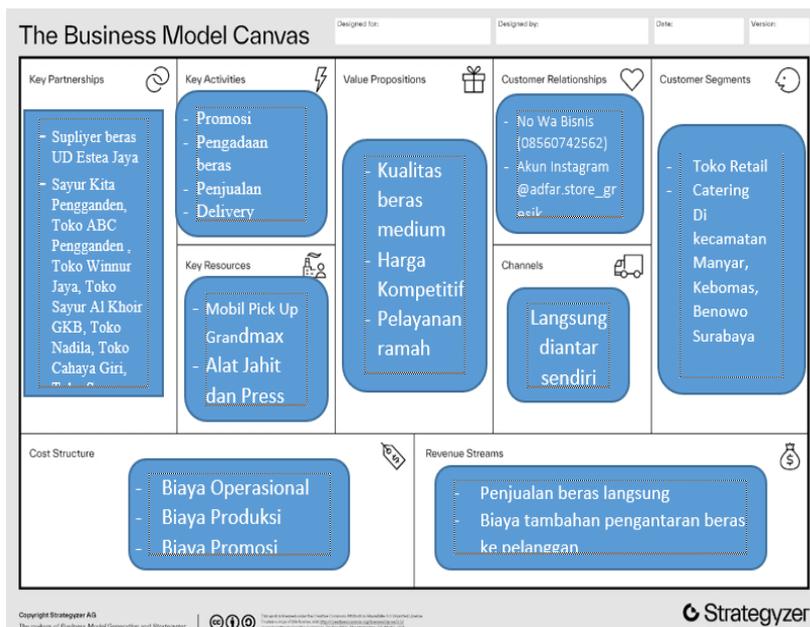
Metode Penelitian ini dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif *fenomologi*. pendekatan ini melibatkan proses pengumpulan data dan analisis data secara menyeluruh untuk menghasilkan kesimpulan yang berdasarkan fakta yang ada (Ulya & Anggraini, 2024). Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan fenomenologis karena tujuan penelitian adalah untuk menemukan fenomena sosial yang mempengaruhi tingkat konsumsi mahasiswa dengan menganalisis literasi media serta pengalaman belanja online mereka. data berasal dari pengamatan dan wawancara rinci.

Penelitian kualitatif lebih menekankan pada pemahaman konsep dan proses sosial daripada penelitian kuantitatif, yang lebih fokus pada pengukuran dan analisis data numerik. penelitian ini menggunakan metode pengambilan sampel wawancara dan observasi untuk mendapatkan data. penelitian dilakukan di Adfar Store Gresik pada produk beras yang dibawah pimpinan bapak Supanji yang terletak di Pondok Permata Suci. pada penelitian ini, keabsahan data diuji dengan mengamati data untuk memastikan bahwa itu benar. selanjutnya, metode lain digunakan untuk menguji keabsahan data tersebut. seperti triangulasi sumber, waktu, dan teknik, serta dengan pembimbing dan pemberi data.

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### *Bussines Model Canvas*

Dalam penelitian ini, penerapan BMC pada usaha dagang beras Adfar Store di Gresik diuraikan dalam sembilan elemen *bussines model canvas* yang tercantum pada tabel di bawah ini :



**Gambar 1 Bussines Model Canvas ADFAR STORE GRESIK**

Sumber : BMC

*Key Patnerships* kemitraan yang kuat dengan berbagai pihak sangat penting untuk keberhasilan bisnis beras. kemitraan dengan supliyer beras UD Estea Jaya, yang menyediakan bahan pokok berkualitas medium, memastikan ketersediaan beras yang konstan dan memenuhi permintaan pasar. selain itu, Adfar Store Gresik juga berpatner dengan beberapa toko sayur, toko rerail dan catering di wilayah Pengganden, GKB, Giri, Griya Bunder Asri seperti toko Sayur Kita Pengganden, toko ABC Pengganden, toko Winnur Jaya, toko Sayur Al Khoir GKB, toko Nadila Giri, toko Cahaya Giri, toko Sayur GBA, toko Sumber Alam 4 Giri dan toko Safir Jaya PPS. toko-toko ini memainkan peran penting dalam penyediaan beras kepada konsumen, sehingga Adfar Store Gresik dapat memenuhi permintaan pasar dengan lebih baik.

Dampaknya:

- Ketersediaan produk kerjasama dengan UD Estea Jaya memastikan bahwa Adfar Store Gresik selalu memiliki pasokan beras yang cukup, sehingga tidak perlu khawatir tentang kekurangan stok beras yang dapat mengganggu operasional.
- Diversifikasi produk dengan bermitra dengan berbagai toko sayur, Adfar Store Gresik dapat menawarkan berbagai produk beras kepada pelanggan, menarik lebih banyak pelanggan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.
- Peningkatan jangkauan pasar dengan bekerja sama dengan toko-toko lokal, Adfar Store Gresik dapat meningkatkan jangkauan pasar dan meningkatkan kesadaran merek di komunitas.
- Efisiensi operasional pengadaan dan distribusi barang menjadi lebih mudah Adanya jaringan mitra yang solid berdampak mengurangi biaya operasional.

Secara keseluruhan, kemitraan ini tidak hanya menguntungkan bisnis Adfar Store Gresik, tetapi juga meningkatkan ekonomi lokal dengan menciptakan lebih banyak lapangan kerja dan mendukung sektor pertanian di daerah tersebut.

*Key Activities* bisnis beras Adfar Store Gresik mendapatkan banyak hal, seperti promosi, pengadaan beras, penjualan, dan pengiriman. dalam setiap peran memiliki peran penting dalam memberikan pengalaman pelanggan yang optimal dan meningkatkan efisiensi operasional.

- Aktivitas awal yang sangat penting adalah promosi. menggunakan berbagai platform, seperti media sosial seperti WhatsApp dan Instagram, dan secara langsung ke toko retail dan catering. dalam Adfar Store Gresik, berusaha untuk menarik perhatian pelanggan. kegiatan promosi ini meningkatkan pengetahuan merek dan menarik pelanggan baru untuk mencoba produk beras dari Adfar Store Gresik.
- Pengadaan beras Adfar Store Gresik saat ini bekerja sama dengan selep UD ESTEAS Jaya, terpercaya untuk memastikan ketersediaan dan kualitas beras yang beragam merek. proses pengadaan yang efektif membantu kami memenuhi kebutuhan pelanggan dan mempertahankan harga yang kompetitif.

- c. Penjualan di Adfar Store Gresik dilakukan baik secara langsung ke toko toko maupun melalui platform online. layanan pelanggan yang ramah dan informatif menjadikan pelanggan puas dan kembali berbelanja. Pendapatan dan reputasi Adfar Store Gresik di pasar meningkat sebagai hasil dari peningkatan penjualan.
- d. *Delivery* untuk membuat pelanggan lebih nyaman, Adfar Store Gresik menyediakan layanan pengiriman. dengan sistem pengantaran yang cepat, pelanggan dapat menikmati produk dari Adfar Store Gresik tanpa harus datang langsung ke tempat. layanan ini tidak hanya meningkatkan kepuasan pelanggan tetapi juga membantu Adfar Store Gresik memperluas jangkauan pasarnya.

#### Dampak pada hasil dan perubahan

- a. Layanan pengiriman yang mudah dan aktivitas promosi yang efektif telah meningkatkan penjualan.
- b. Kepuasan pelanggan tingkat kepuasan pelanggan meningkat dengan layanan pelanggan yang responsif dan pengadaan beras berkualitas tinggi. Ini dapat menghasilkan loyalitas jangka panjang.
- c. Efisiensi operasional proses pengadaan yang terorganisir dan sistem pengiriman yang baik menurunkan biaya dan meningkatkan profitabilitas.
- d. Pertumbuhan bisnis keberhasilan dalam kegiatan-kegiatan ini memungkinkan Adfar Store Gresik untuk memperluas jangkauan pelanggannya dan menarik lebih banyak pelanggan baru. dengan demikian, ekspansi terus-menerus bisnis dapat dicapai.

Secara keseluruhan, key activities penting di Adfar Store Gresik membantu mencapai tujuan perusahaan dan berdampak positif pada komunitas lokal.

*Key Resources* bisnis Adfar Store Gresik bergantung pada sejumlah sumber daya penting, yang membantu operasi dan memberikan keunggulan kompetitif. mobil pick-up Grandmax dan alat jahit dan press adalah dua sumber daya utama kami yang sangat penting untuk memastikan kelancaran proses bisnis kami dan memenuhi kebutuhan pelanggan kami.

- a. Mobil pick up Grandmax adalah cara terbaik untuk mengangkut produk beras. dengan kapasitas yang memadai, mobil ini dapat mengangkut beras dengan cepat. mobil ini tidak hanya memastikan pengiriman tepat waktu, tetapi juga memperluas jangkauannya.
- b. Sumber daya penting yang mendukung bisnis penjualan produk olahan kain dan aksesoris adalah alat jahit dan press. dengan adanya alat ini, Adfar Store Gresik dapat membuat produk berkualitas tinggi yang sesuai dengan permintaan pelanggan. ketika Adfar Store Gresik memiliki kemampuan untuk menjahit dan merancang produk sendiri, Adfar Store Gresik memiliki fleksibilitas dan kreativitas yang lebih besar untuk menjual barang.

#### Dampak pada hasil dan perubahan

- a. Peningkatan efisiensi pengiriman Adfar Store Gresik dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mengurangi waktu tunggu dengan mobil pick-up Grandmax, yang memungkinkan pengiriman lebih cepat dan teratur.
- b. Diversifikasi produk Adfar Store Gresik dapat memperkenalkan berbagai produk baru yang menarik dengan alat jahit dan press, yang memungkinkan kami untuk memperluas produk berasnya dan menarik lebih banyak pelanggan.
- c. Penghematan biaya memiliki kendaraan sendiri untuk mengirim membuat Adfar Store Gresik karena tidak bergantung pada jasa pengiriman luar, yang mengurangi biaya operasional.
- d. Peningkatan kualitas produk dengan bantuan alat jahit dan press sehingga dapat mempertahankan standar kualitas produk yang lebih tinggi, yang menguntungkan reputasi merek dan loyalitas pelanggan.

Secara keseluruhan, sumber daya penting Adfar Store Gresik tidak hanya membantu operasi harian ke toko toko, tetapi juga membantu usaha toko tetap berkembang dan bertahan lama. sumber daya ini memungkinkan Adfar Store Gresik untuk tetap bersaing dan memenuhi harapan pelanggan.

*Value Propositions* kualitas beras medium, harga kompetitif, dan pelayanan ramah adalah tiga nilai utama yang membedakan Adfar Store Gresik dari pesaingnya di pasar beras.

- a. Adfar Store Gresik berkomitmen untuk menyediakan beras medium berkualitas tinggi. setiap butir beras dipilih secara teliti untuk memastikan rasa dan kelembutan yang ideal, dan kualitas ini memenuhi standar dan memberikan kepercayaan kepada pelanggan bahwa mereka akan mendapatkan produk beras terbaik untuk keluarga mereka.

- b. Adfar Store Gresik mampu memberikan harga yang bersaing di pasar dengan menerapkan strategi pengadaan yang efektif dan tanpa perantara. Ini memungkinkan lebih banyak pelanggan mendapatkan beras berkualitas medium, yang membantu mereka menghemat uang setiap bulan tanpa mengorbankan kualitas makanan mereka.
- c. Pelayanan di Adfar Store Gresik dirancang untuk memberikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan. dengan sikap yang ramah dan memperhatikan kebutuhan pelanggan, toko menciptakan hubungan yang kuat dengan pelanggannya dan meningkatkan kepuasan pelanggan serta meningkatkan loyalitas dan rekomendasi dari mulut ke mulut.

#### Dampak pada hasil dan perubahan

Ada banyak keuntungan bagi Adfar Store Gresik sebagai hasil dari penerapan nilai-nilai di atas:

- a. Peningkatan Penjualan: Adfar Store Gresik menarik lebih banyak pelanggan dengan menawarkan produk berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau, yang menghasilkan peningkatan volume penjualan. pelanggan yang puas lebih cenderung untuk kembali dan membeli produk yang sama lagi.
- b. Reputasi yang baik produk beras berkualitas medium dan layanan ramah membuat masyarakat Gresik dan Surabaya memiliki reputasi yang baik di kalangannya. reputasi ini meningkatkan kepercayaan pelanggan dan meningkatkan peluang untuk menarik pelanggan baru melalui rekomendasi orang lain.
- c. Loyalitas pelanggan pengalaman berbelanja yang menyenangkan yang dihasilkan oleh produk dan layanan berkualitas tinggi menghasilkan loyalitas pelanggan. pelanggan yang setia tidak hanya akan kembali, tetapi mereka juga akan menjadi duta merek dan membantu orang lain mengetahui tentang Adfar Store.
- d. Pertumbuhan bisnis berkelanjutan Adfar Store Gresik dapat membangun fondasi yang kuat untuk pertumbuhan bisnis dalam jangka panjang dengan menggabungkan ketiga nilai proposisi ini. hal ini akan memungkinkan penjualan produk dan layanan tambahan di masa depan, seperti menambah pilihan beras.

Dengan fokus pada kualitas, harga, dan pelayanan, Adfar Store Gresik tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumen, tetapi juga berkontribusi pada kemajuan komunitas lokal dan pertumbuhan ekonomi di daerah tersebut.

*Customer Relationships* Adfar Store Gresik menyadari betapa pentingnya membangun hubungan yang kuat dengan konsumen untuk menumbuhkan loyalitas dan kepuasan pelanggan. dalam upayanya untuk meningkatkan interaksi, Adfar Store menggunakan berbagai saluran komunikasi, seperti akun Instagram (@adfar.store\_gresik) dan nomor WhatsApp bisnis (08560742562).

- a. Pelanggan dapat dengan mudah menghubungi Adfar Store melalui WhatsApp untuk menanyakan produk, melakukan pemesanan, atau mendapatkan informasi tambahan. pelanggan merasa dihargai karena layanan ramah dan respons cepat.
- b. Akun Instagram Adfar Store Gresik berfungsi sebagai platform untuk berbagi informasi, promosi, dan konten menarik terkait produk. dengan memposting foto-foto berkualitas tinggi dari produk dan momen di toko, Adfar Store Gresik dapat menarik pelanggan dan menciptakan komunitas yang lebih besar. Pelanggan juga lebih terlibat melalui pesan langsung dan komentar.

#### Dampak pada hasil dan perubahan

- a. Keterlibatan pelanggan yang meningkat yang terhubung dengan Adfar Store Gresik melalui whatsapp dan Instagram lebih aktif berinteraksi dengan toko. keterlibatan ini meningkatkan hubungan dengan toko dan memberikan kontribusi yang bermanfaat untuk pengembangan produk dan layanan baru.
- b. Peningkatan konversi penjualan Adfar Store Gresik dapat meningkatkan penjualan dengan memudahkan pelanggan untuk memesan dan mendapatkan informasi. klien lebih sering melakukan pembelian karena dapat mengakses layanan pelanggan melalui whatsapp.

Dengan menggunakan akun instagram dan nomor whatsapp, Adfar Store Gresik meningkatkan hubungan pelanggan dan mendorong pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dan relevansi di pasar yang semakin kompetitif.

*Channels* untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, Adfar Store Gresik menawarkan layanan pengantaran langsung karena mereka tahu bahwa pengalaman pembeli tidak hanya terbatas pada saat mereka berbelanja, tetapi juga sampai ke tangan mereka.

Pengantaran langsung sistem pengantaran langsung di Adfar Store memastikan bahwa setiap pembelian sampai dengan cepat dan aman. dengan sistem ini, pelanggan dapat menikmati kemudahan berbelanja tanpa harus keluar rumah, dan kualitas produk tetap terjaga selama perjalanan. Selain praktis, proses ini meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap merek.

Dampak pada hasil dan perubahan

- a. Peningkatan kepuasan pelanggan dengan pengantaran yang cepat dan efisien, pelanggan tidak perlu khawatir tentang keterlambatan atau kerusakan produk, yang meningkatkan kepuasan pelanggan dan kemungkinan pembelian kembali.
- b. *Feedback* lebih cepat: Proses pengantaran langsung memungkinkan Adfar Store untuk mendapatkan umpan balik pelanggan dengan lebih cepat. Pelanggan dapat memberikan umpan balik tentang barang dan jasa segera setelah menerima pesanan, yang dapat digunakan untuk perbaikan di masa depan.

Dengan mengimplementasikan layanan pengantaran langsung, Adfar Store Gresik tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga menciptakan pengalaman berbelanja yang lebih baik bagi pelanggan. Ini berkontribusi pada pertumbuhan yang berkelanjutan dan posisi yang lebih kuat di pasar.

*Customer segment* Adfar Store Gresik berfokus pada dua kategori pelanggan retail dan catering, yang memiliki kebutuhan yang berbeda, tetapi keduanya penting untuk pertumbuhan dan keberlanjutan usaha.

- a. Toko retail, segmen ini terdiri dari pemilik toko kelontong di Kecamatan Manyar, Kebomas, dan Benowo Surabaya. mereka mencari pemasok beras yang dapat diandalkan yang memiliki kualitas tinggi dan harga yang kompetitif. produk beras medium yang memenuhi standar kualitas membantu toko-toko Adfar Store Gresik menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan.
- b. Penyedia makanan untuk acara seperti catering sekolah termasuk dalam segmen catering. untuk memenuhi permintaan pelanggan mereka, mereka membutuhkan pasokan beras berkualitas tinggi dalam jumlah besar. dengan layanan fleksibel dan pengantaran langsung di Adfar Store Gresik, penyedia catering dapat mendapatkan bahan baku dengan mudah dan tepat waktu.

Dampak pada hasil dan perubahan :

- a. Peningkatan penjualan Adfar Store Gresik dapat meningkatkan penjualan dengan melayani dua pelanggan yang berbeda. bisnis toko retail dan catering sama-sama membutuhkan pasokan beras, sehingga diversifikasi ini membantu menjaga stabilitas pendapatan.
- b. Loyalitas pelanggan yang lebih tinggi Adfar Store Gresik mampu membangun hubungan pelanggan yang lebih kuat dengan memahami kebutuhan yang bagus masing-masing konsumen. bisnis toko retail dan penyedia catering yang puas cenderung memiliki pelanggan yang setia, yang penting untuk keberlanjutan bisnis.

Dengan adanya memahami *Customer Segment* Adfar Store Gresik meningkatkan kinerja bisnisnya dan membantu masyarakat di Kecamatan Manyar, Kebomas, dan Benowo Surabaya dengan memahami dan melayani berbagai demografi pelanggan.

*Cost Structure* memiliki tiga komponen utama dalam struktur biaya Adfar Store Gresik: yang pertama ada biaya operasional, yang kedua biaya produksi, dan yang terakhir biaya promosi. pengelolaan yang efektif dari ketiga komponen ini sangat penting untuk menjaga keberlanjutan dan keuntungan perusahaan.

- a. Mengoptimalkan pengelolaan biaya operasional memungkinkan Adfar Store Gresik untuk mempertahankan harga produk kompetitif sambil mempertahankan kualitas layanan.
- b. Dengan menjalin kemitraan yang baik dengan pemasok, Adfar Store Gresik berusaha untuk menjaga biaya produksi serendah mungkin. Ini memastikan bahwa produk beras yang ditawarkan tetap berkualitas medium sambil menjaga biaya tetap terkendali.
- c. Biaya promosi mencakup pengeluaran untuk pemasaran dan iklan melalui metode konvensional dan media sosial. promosi yang efektif membantu mempertahankan pelanggan lama dan menarik pelanggan baru. Adfar Store dapat meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasarnya dengan meningkatkan visibilitas merek.

Dampak pada hasil dan perubahan :

- a. Profitabilitas yang lebih baik Adfar Store Gresik dapat meningkatkan margin keuntungan dengan mengontrol biaya operasional dan produksi. mereka dapat menawarkan harga yang kompetitif sambil tetap menghasilkan laba yang sehat berkat pengelolaan yang efektif.
- b. Struktur biaya yang dikelola dengan baik membantu Adfar Store Gresik menjadi lebih berkelanjutan dalam jangka panjang. dengan mengurangi pengeluaran dan menghemat uang sebanyak mungkin, mereka memiliki kesempatan untuk berinvestasi dalam pertumbuhan bisnis mereka di masa depan.

- c. Mengalokasikan anggaran yang tepat untuk biaya promosi memungkinkan Adfar Store Gresik menjangkau lebih banyak pelanggan dan membangun hubungan yang lebih baik dengan pelanggan. strategi pemasaran yang efektif meningkatkan kesadaran pelanggan tentang merek dan meningkatkan loyalitas mereka.

Dengan adanya mengelola biaya promosi, operasional, dan produksi Adfar Store Gresik mampu meningkatkan hasil bisnis dan meningkatkan posisi mereka di pasar dengan mengelola biaya operasional, produksi, dan promosi secara efektif.

*Revenue Streams* dua sumber pendapatan utama Adfar Store Gresik berkontribusi pada stabilitas dan pertumbuhan perusahaan penjualan beras langsung dan biaya pengantaran beras tambahan ke pelanggan. kedua aliran pendapatan ini saling melengkapi dan memperkuat posisi Adfar Store Gresik di pasar.

- a. Salah satu sumber pendapatan utama Adfar Store Gresik adalah penjualan beras langsung. dengan menawarkan beras medium berkualitas medium kepada pelanggan individu maupun perusahaan, toko memastikan bahwa pelanggan mendapatkan barang yang mereka butuhkan. strategi penjualan yang efektif dan kualitas produk yang konsisten menarik lebih banyak pelanggan, yang menghasilkan peningkatan volume penjualan.
- b. Layanan pengantaran beras memberikan nilai tambahan bagi konsumen yang menginginkan kemudahan dalam berbelanja. Adfar Store menerapkan biaya tambahan yang masuk akal untuk layanan ini, dan keuntungan dari biaya pengantaran ini membantu meningkatkan pendapatan perusahaan dan memberikan pelanggan pengalaman belanja yang lebih baik, yang penting untuk meningkatkan loyalitas pelanggan.

Dampak pada hasil dan perubahan :

- a. Adfar Store Gresik dapat meningkatkan pendapatannya secara keseluruhan dengan mengandalkan dua sumber pendapatannya. sementara penjualan beras langsung memberikan dasar yang kuat, biaya tambahan untuk layanan pengantaran menghasilkan lebih banyak pendapatan yang meningkatkan profitabilitas.
- b. Dengan memiliki lebih dari satu sumber pendapatan, Adfar Store Gresik dapat mengurangi risiko yang terkait dengan perubahan pasar. misalnya, jika penjualan beras langsung menurun, pendapatan dari biaya pengantaran dapat membantu toko tetap stabil keuangan.

Dengan mengurangi biaya pengantaran tambahan dan mengoptimalkan penjualan beras langsung, Adfar Store Gresik meningkatkan pendapatan dan meningkatkan pertumbuhan dan keberlanjutan perusahaan.

Penerapan *Business Model Canvas* (BMC) di Adfar Store Gresik memberikan wawasan tentang bagaimana mengoptimalkan model bisnis untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional. dengan menganalisis sembilan elemen BMC, dapat menemukan kekuatan dan masalah yang dihadapi oleh Adfar Store Gresik dalam bisnis dagangnya.

**a. Key Partnerships**

Kemitraan strategis dengan UD Estea Jaya dan beberapa toko sayur lokal telah terbukti menguntungkan Adfar Store Gresik. kerjasama ini memastikan ketersediaan pasokan beras yang berkualitas dan memudahkan proses distribusi, selain meningkatkan pilihan produk yang tersedia untuk pelanggan. Adfar Store Gresik dapat memperkuat posisinya di pasar, meningkatkan jangkauan, dan menciptakan lebih banyak lapangan kerja dengan memperluas jaringan kemitraannya.

**b. Key Activities**

Untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang optimal, aktivitas inti yang dilakukan oleh Adfar Store Gresik termasuk promosi, pengadaan, penjualan, dan pengiriman. promosi yang aktif di media sosial dan saluran offline berhasil menarik pelanggan baru, dan pengadaan beras yang efektif memastikan produk berkualitas tinggi, sementara pengiriman yang cepat meningkatkan kepuasan pelanggan.

**c. Key Resource**

Sumber daya utama seperti mobil pick-up Grandmax dan alat jahit memastikan kelancaran operasional Adfar Store Gresik. mobil ini tidak hanya mendukung pengiriman yang tepat waktu tetapi juga mengurangi biaya pengiriman dari pihak ketiga. alat jahit juga memungkinkan Adfar Store untuk memperkenalkan produk baru, meningkatkan variasi dan daya tarik produk yang ditawarkan.

**d. Value Propositions**

Adfar Store Gresik memiliki kualitas beras medium, harga yang kompetitif, dan pelayanan yang ramah. di tengah persaingan yang ketat di pasar beras, komitmen untuk menyediakan produk berkualitas tinggi dan pengalaman belanja yang menyenangkan telah meningkatkan loyalitas pelanggan.

**e. *Customer Relationships***

Memanfaatkan saluran komunikasi seperti Instagram dan whatsapp, Adfar Store Gresik dapat berinteraksi secara langsung dengan pelanggan dan memberikan respons cepat terhadap pertanyaan dan kebutuhan pelanggan, yang meningkatkan kemungkinan pembelian ulang.

**f. *Channels***

Salah satu cara utama untuk meningkatkan kepuasan pelanggan adalah pengantaran langsung. dengan layanan pengantaran yang cepat dan efisien, pelanggan tidak hanya merasa nyaman tetapi juga lebih cenderung untuk menyarankan orang lain untuk berbelanja di Adfar Store Gresik.

**g. *Customer Segments***

Adfar Store Gresik melayani dua segmen pelanggan utama toko retail dan penyedia catering. dengan memahami kebutuhan masing-masing segmen, toko dapat menyesuaikan produk dan layanannya untuk menciptakan nilai lebih bagi pelanggan.

**h. *Revenue Streams***

Penjualan beras langsung dan biaya tambahan untuk layanan pengantaran merupakan sumber utama pendapatan. diversifikasi sumber pendapatan ini meningkatkan stabilitas finansial Adfar Store dan mengurangi risiko yang terkait dengan perubahan harga pasar.

**i. *Cost Structure***

Untuk menjaga profitabilitas, pengelolaan biaya yang efektif, termasuk biaya operasional, produksi, dan promosi, sangat penting. dengan mengontrol biaya, Adfar Store Gresik dapat menawarkan harga yang kompetitif sambil tetap menghasilkan laba yang sehat.

Secara keseluruhan, Adfar Store Gresik dapat menggunakan Business Model Canvas untuk memberikan gambaran yang jelas tentang bagaimana model bisnis dapat dioptimalkan untuk mencapai keberhasilan. Dengan menerapkan strategi yang tepat yang didasarkan pada analisis BMC, toko tersebut memiliki kemampuan untuk meningkatkan daya saing, memperkuat hubungan dengan pelanggan, dan mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan di pasar yang kompetitif.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan Business Model Canvas (BMC) di Adfar Store Gresik menawarkan gambaran yang jelas tentang komponen penting yang mempengaruhi keberhasilan bisnis. Dengan menerapkan sembilan elemen BMC yaitu, *Key Partnerships*, *Key Activities*, *Key Resources*, *Value Propositions*, *Customer Relationships*, *Channels*, *Customer Segments*, *Revenue Streams*, and *Cost Structure* ditunjukkan bahwa :

- a. *key Partnership* kerja sama dengan pemasok dan toko lokal memastikan bahwa produk berkualitas tinggi tersedia dan meningkatkan diversifikasi penawaran.
- b. *Key Activities* kegiatan promosi, pengadaan, penjualan, dan pengiriman yang terorganisir meningkatkan kepuasan pelanggan dan efisiensi operasional.
- c. *Key Resources* penggunaan sumber daya seperti mobil pick-up dan alat jahit memungkinkan pengiriman yang efisien dan pengembangan produk baru.
- d. *Value Propositions* Adfar Store membantu membedakan diri dari kompetitor dengan mengutamakan kualitas produk, harga yang kompetitif, dan pelayanan yang ramah.
- e. *Customer Relationships* interaksi yang baik dengan pelanggan dapat ditingkatkan melalui platform komunikasi kontemporer. Ini meningkatkan loyalitas dan kepuasan pelanggan.
- f. *Channels* layanan pengantaran langsung membuat belanja lebih mudah dan menyenangkan.
- g. *Customer Segments* memahami pasar pelanggan, baik retail maupun catering, membantu menyesuaikan produk dan layanan yang tepat.
- h. *Revenue Streams* mendiversifikasi biaya pengantaran dan penjualan langsung memberikan stabilitas keuangan.
- i. *Cost structure* pengelolaan biaya yang efektif menjamin keuntungan dan kelangsungan bisnis.

Penelitian lebih lanjut disarankan untuk memperluas jaringan distribusi, memanfaatkan platform digital untuk pemasaran, dan menjalin kerjasama yang lebih luas dengan pemasok untuk memastikan ketersediaan

bahan baku. Melalui langkah-langkah ini, Adfar Store Gresik dapat meningkatkan efektivitas pemasaran dan memperluas pangsa pasar.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Erisa, Sugiarto, O. M., Tanaya, O., Kartikasari, C. Y., Djoemadi, F. R., & Sugiarto, O. M. (2023). Implementasi Business Model Canvas pada Perusahaan Jasa Freight Forwarding (Studi Kasus : PT X). *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(5), 1521–1536. <https://j-innovative.org/index.php/Innovative/article/view/4672>
- [2] Hairu Permadi, Indah Safitri, Viddy Julianto, Euis Puspita Dewi, & Siti Sujatini. (2024). Penerapan Bussines Model Canvas (BMC) pada Bisnis Custombag Dalam Usaha Pengurangan Dampak Pemanasan Global. *Jurnal Inovasi Kewirausahaan*, 1(2), 22–26. <https://doi.org/10.37817/jurnalinovasiKewirausahaan.v1i2.3771>
- [3] Islam, A., & Eriyanti, F. (2024). Peran Dinas Koperasi Ukm Perindustrian Dan Perdagangan Kota Sawahlunto Dalam Pemberdayaan Industri Kecil Masyarakat (Ikm) Di Desa Balai Batu Sandaran. *Jurnal Administrasi Pemerintahan Desa*, 5(2), 12. <https://doi.org/10.47134/villages.v5i2.134>
- [4] Mahmuda, R., & Dewi, R. (2023). STRATEGI PEMASARAN PRODUK BERAS DALAM MENINGKATKAN MINAT BELI KONSUMEN. *Negotium: Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 6(1), 95. <https://doi.org/10.29103/njiab.v6i1.9067>
- [5] Mukti, S., Saepudin, N., Pasaribu, R. D., Alfanur, F., & Si, S. (2023). Kajian Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Business Model Canvas (Bmc), Analisis Swot Dan Matriks Tows Pada Cv. Sinar Dua Putra. *JIBR: Journal of Indonesia Business Research*, 1(1), 101–107. <http://doi.org/10.25124/logic.v1i1.6497>
- [6] Nikmah, M., & Siswahyudianto, S. (2022). Strategi Diferensiasi untuk Menciptakan Keunggulan Kompetitif pada UMKM Catering Pawon Gusti Desa Surondakan Kecamatan Trenggalek Kabupaten Trenggalek. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Madani*, 4(1), 66–82. <https://doi.org/10.51353/jmbm.v4i1.627>
- [7] Purwaningsih, indriya. (2022). *LUAS PANEN DAN PRODUKSI KABUPATEN GRESIK 2018,2019-2022* (Hanifah (ed.)). Badan Pusat Statistik Kabupaten Gresik. <https://gresikkab.bps.go.id/id/publication/2023/12/18/c972fead5caf4b69927e7757/harvested-area-and-rice-production-in-gresik-regency-2018-2022.html>
- [8] Rijal, S., Sihombing, T. M., Akbar, I. A., Desembrianita, E., & Lubis, R. F. (2023). Peran Keunggulan Kompetitif, Inovasi Produk, dan Jaringan Bisnis terhadap Kinerja Ekonomi Daerah. *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 1(03), 173–185. <https://doi.org/10.58812/sek.v1i03.123>
- [9] Sriyani, Kadeni, N. (2020). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 8(2), 191. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v8i2.7118>
- [10] Ulya, H. F., & Anggraini, C. N. (2024). Analisis Kemampuan Literasi Media Pada Mahasiswa Konsumtif Fenomena Konten “Racun TikTok” (Penelitian Fenomenologi pada Mahasiswa Telkom University). *Jurnal JTIK (Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi)*, 8(3), 540–548. <https://doi.org/10.35870/jtik.v8i3.2030>
- [11] Ummah, M. S. (2019). Luas Panen dan Produksi Padi di Kabupaten Gresik. In *Sustainability (Switzerland)* (Vol. 11, Issue 1). [http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484\\_SISTEM\\_PEMBETUNGAN\\_TERPUSAT\\_S TRATEGI\\_MELESTARI](http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_S TRATEGI_MELESTARI)