

APLIKASI BISNIS MODEL KANVAS PADA PT. DWI ANEKA JAYA KEMASINDO, TANGERANG

Kuncoro Wibowo

Program Studi Manajemen

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jayakarta

kcwb67@gmail.com

Abstrak : PT. Dwi Aneka Jaya Kemasindo merupakan perseroan pembuatan karton kemasan atau pengepakan serta pembuatan kertas dan hal hal yang berhubungan dengan kertas untuk dijadikan kemasan dan produk lainnya. Penelitian yang dilakukan terdapat beberapa masalah diantaranya situasi lingkungan internal dan eksternal, serta ancaman yang ada diantaranya sumber daya manusia diakibatkan dengan berlebuhnya tenaga kerja yang masih bekerja full time dimana pabrik yang tersedia hanya ada 2 lokasi plant dari sebelumnya 3 plant yang tersedia. Tujuan penulisan ini dapat memberikan kontribusi kepada manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan strategis tentang produk dan jasa apa saja yang akan di kembangkan. Penulis melakukan penelitian dengan bisnis model kanvas, analisa SWOT, Pestel analisa sebagai alternatif tambahan untuk menganalisa yang meliputi aspek diantaranya sumber daya manusia, faktor eksternal, faktor internal dan sistem , dan aspek lainnya dimana dikembangkan secara terpadu dan komprehensif. Hasil dari pengelolaan terpadu ini diharapkan memberikan perbaikan serta program prioritas apa saja yang harus dilaksanakan agar perusahaan dapat terhindar dari risiko yang akan merugikan kelangsungan hidupnya.

Kata Kunci : Bisnis Model Kanvas, SWOT Analisa.

Abstract : PT. Dwi Aneka Jaya Kemasindo is a company that produces cardboard packaging as well as making paper and other things related to paper for packaging and other products. The research carried out there were several problems including the internal and external environmental situation, as well as existing threats including human resources caused by a workforce who was still working full time when the available factories were only 2 factory locations from the previous 3 factories available. The purpose of this paper is to contribute to company management in making strategic decisions about what products and services to develop. The author researching with Business Models Canvas, SWOT analysis, Pestle Analysis as an alternative to additional analysis covering aspects of human resources, external factors, internal factors and systems, as well as other aspects that are developed in an integrated and comprehensive manner. The results of this integrated management are expected to provide improvements and priority programs that must be implemented so that the company can avoid risks that will harm its survival.

Keywords : Business Models Canvas, SWOT Analysis.

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

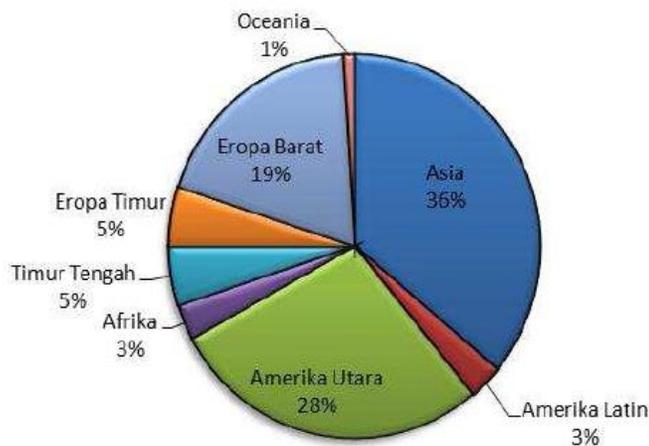
1. PENDAHULUAN

Produk Kemasan atau pembungkus saat ini merupakan industri modern yang memegang peranan penting dalam penjualan suatu produk. Fungsi pembungkus ini telah berkembang pesat menjadi sarana penyampai informasi dan promosi suatu produk yang dikemasnya sehingga kebutuhan kemasan ini menjadi sama penting bahkan lebih penting daripada produk yang dikemasnya.

Fungsi paling mendasar dari suatu kemasan adalah untuk mewardahi dan melindungi produk dari kerusakan-kerusakan, sehingga lebih mudah disimpan, diangkut dan dipasarkan.

Di Indonesia industri kemasan atau packaging secara nyata telah terjadi sejak tahun 1970-an dengan beroperasinya beberapa pabrik kemasan sejenis ini di pulau Jawa. Pertumbuhan jumlah penduduk Indonesia yang terus meningkat diperkirakan akan terus mendorong permintaan produk produk yang menggunakan kemasan baik berupa produk makanan, minyak goreng, biscuit serta non pangan, yang juga akan meningkat seperti industri shampoo, deterjen, farmasi dan lain lain.

Konsumsi kemasan kertas dan karton tahun 2009



Sumber: International Packaging Organization

Gambar 1 : data konsumsi kertas dan karton tahun 2009

Seperti dilihat dari Data Gambar diatas ini terlihat bahwa konsumsi kemasan karton dan kertas untuk Asia sebesar 36 % dibanding dengan wilayah wilayah lain di dunia, ini membuktikan bahwa produk kemasan jauh lebih besar kebutuhannya di Asia termasuk di Indonesia.

Kesimpulan bahwa industri kemasan yang relatif tahan terhadap krisis ekonomi yang melanda Indonesia, meskipun sempat sedikit mengalami penurunan kinerja akibat krisis moneter tetapi secara umum kelangsungan industri kemasan hingga kini masih sangat baik.

Dari data Internasional Kemasan Organisasi, total kebutuhan kemasan mengalami kenaikan dari tahun ketahun, PT. Dwi Aneka Jaya Kemasindo yang didirikan pada tahun 1997 di Tangerang merupakan perseroan yang menjalankan kegiatan usahanya dari pembuatan karton kemasan atau packaging serta pembuatan kertas dan hal hal yang berhubungan dengan kertas untuk dijadikan kemasan dan produk lainnya serta industri pengolahan barang barang

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

dari kertas dan karton. Dimana dewasa ini persaingan usaha banyak terjadi antar perusahaan dengan semakin kompetitif dan kompleks.

Dalam Penelitian yang dilakukan terdapat beberapa masalah di PT. Dwi Aneka Jaya Kemasindo, diantaranya :

Bagaimana situasi lingkungan Internal dan Eksternal, kelemahan, kekuatan serta melihat semua ancaman yang ada untuk dapat bertahan hidup dari ketatnya persaingan usaha, serta permasalahan diantaranya sumber daya manusia diakibatkan dengan berlebuhnya tenaga kerja yang masih bekerja full time dimana pabrik yang tersedia hanya ada 2 lokasi plant dari sebelumnya 3 plant yang tersedia,

Selain itu juga Faktor internal serta eksternal apa saja yang mempengaruhi kebijakan perusahaan, serta Pemakaian IT. Bagaimana Cara perusahaan mengelola semua kekuatan kelemahan dengan analisa SWOT guna memilisisasi potensi kerugian dari semua faktor serta mengambil profitability dari peluang usaha yang ada.

Melakukan pemetaan serta penyempurnaan model bisnis kanvas serta menganalisa dengan SWOT.

Tujuan dari penelitian ini diharapkan :

Dapat memberikan kontribusi kepada manajemen perusahaan. dalam pengambilan keputusan strategis apa saja yang akan di kembangkan dalam semua aspek aktifitas kegiatan perusahaan.

Dengan membuat formulasi perencanaan strategis melalui rancangan bisnis model kanvas yang dapat dipakai sebagai kontrol pengambilan keputusan serta kebijakan yang nantinya akan di gunakan sebagai pedoman dalam aktifitas agar semua tetap terlaksana dan terkontrol dengan baik.

Mengukur sampai sejauh mana semua faktor yang terkait dengan formulasi strategi dengan bisnis model kanvas diantaranya mulai dari sumber daya manusia, sistem yang ada, struktur organisasi, proses produksi, faktor eksternal, internal serta menganalisa semua aspek dengan SWOT pada semua aspek tersebut.

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data dengan data primer dan sekunder, dimana data primer melalui wawancara, Tanya jawab, kuisisioner serta pendapat dari para ahli dibidangnya.

Sedangkan data sekunder dari data internal perusahaan, bulletin serta, lampiran lampiran data dari perusahaan.

Untuk memperoleh hasil yang memuaskan dalam mengembangkan strategi, penulis melakukan pengembangan kerangka model bisnis model kanvas dengan analisa SWOT sebagai alternatif tambahan untuk menganalisa yang meliputi aspek diantaranya sumber daya manusia, faktor eksternal, faktor internal dan sistem , dan aspek lainnya dimana dikembangkan secara terpadu dan komprehensif.

Manfaat dari penelitian ini baik bagi perusahaan maupun akademisi diantaranya adalah memberikan masukan kepada perusahaan dengan penyusunan dan formulasi rencana strategi baik jangka pendek, maupun jangka panjang demi kelangsungan hidup perusahaan. Untuk menghindari perusahaan dari kebangkrutan jika terjadi kerugian yang tidak diperkirakan. Penggunaan modal secara efisien.

Penelitian ini dilakukan hanya di area PT. Dwi Aneka Jaya Kemasindo Tbk. Berlokasi di Tangerang, dengan mengambil data dari tahun 2015 serta 2016. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data primer dan sekunder, dimana data primer melalui wawancara, tanya jawab, kuisisioner dengan Dewan Direksi, Manajer serta staf yang di perusahaan. Dimana wawancara, diskusi dan kuisisioner yang dilakukan adalah berkaitan dengan SWOT serta melihat sampai sejauh mana proses pengaruh semua aspek (9 elemen) yang berhubungan dengan bisnis model yang sedang dilakukan saat ini, model kanvas yang dilakukan dengan pemetaan menggunakan sembilan elemen bisnis model kanvas.

Gambaran umum perusahaan

PT. Dwi Aneka Jaya Kemasindo yang didirikan tahun 1997, oleh Andreas Chaiyadi Karwandi dan Djafar Lingkarani di daeran Tangerang Banten, merupakan perusahaan yang berusaha di bidang industri, perdagangan umum, jasa, pengangkutan, percetakan dan lainnya, dimana kegiatan utamanya meliputi diantaranya :

- Pembuatan Karton kemasan atau packaging.
- Pembuatan kertas dan hal hal yang berhubungan dengan kertas untuk dijadikan kemasan dan produk lainnya yang berhubungan dengan kertas
- Industri pengolahan barang barang dari kertas dan karton

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)



Gambar 2: Kantor PT. DAJK

PT. DAJK memiliki tiga lokasi pabrik (plant) yang berdekatan, masing masing dengan luas lahan 11.640 meter, 7700 meter dan 23.160 meter persegi.



Gambar 3 : Lokasi Pabrik PT. DAJK

Plant 1 : Plant Printing, Luas Tanah / Bangunan 11.300 m² / 19.000 m².

Plant 2 : Offset Printing, Luas Tanah / Bangunan 7.700 m² / 6500 m².

Plant 3 : Corrugated Carton, Luas Tanah / Bangunan 23.000 m² / 17.000 m².

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Pada Desember tahun 2015 plant 3 mengalami kebakaran, sehingga seluruh mesin yang terdapat di Plant 3 tersebut musnah semua.

Pada 14 April 2014 resmi menjadi perusahaan terbuka (Tbk) dan Pada 14 May 2014 saham PT Dwi Aneka Jaya Kemasindo Tbk dicatatkan Pada Papan Utama Bursa Efek Indonesia (BEI).

RENCANA PT. DAJK DI TAHUN 2016 :

Di tahun 2016 DAJK memiliki rencana sebagai berikut :

Akan dibangun kembali pabrik Corrugated Carton untuk menggantikan Plant 3 yang terbakar di akhir tahun 2015 di lokasi yang sama.

Proposal restrukturisasi bagi seluruh kreditur dalam proses penyelesaian PKPU.

Pencarian Investor Strategis melalui pendanaan pasar modal dengan penerbitan saham baru dari mekanisme Rights Issue.

ISU STRATEGIK INTERNAL

Analisa Internal.

Analisa internal ini untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan dari sumberdaya yang dimiliki, visi misi perusahaan, ketrampilan karyawan serta keunggulan yang digunakan untuk bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis serta mampu memenuhi kebutuhan pasar yang dilakukan, serta melihat kelemahan dari perusahaan dilihat dari kemampuan melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya serta keterbatasan apa dari sumber daya yang ada, yang nantinya akan mempengaruhi kinerja perusahaan.

Beberapa isu strategis internal yang dihadapi diantaranya :

Dikarenakan terbakarnya Plant 3 sehingga berlebihnya sumber daya manusia, dimana perusahaan harus membuat suatu strategi yang bisa menyelesaikan dari berlimpahnya tenaga kerja tersebut.

Pabrik yang tersedia saat ini hanya 2 lokasi saja, dari sebelumnya ada tiga pabrik, apakah akan dibuat pabrik baru serta bagaimana untuk tetap bisa berproduksi walaupun hanya tersedia 2 pabrik.

Bagaimana mengembalikan kepercayaan pelanggan, walaupun terjadi musibah kebakaran, tetapi tetap bisa memberikan pelayanan kepada pelanggan nya.

Bagaimana dengan pengelolaan sumber daya yang tersedia, mesin mesin yang saat ini hanya berproduksi sebagian, apakah masih relevan atau harus kah semua mesin tersebut di sewakan atau di dikembalikan ke produsen dikarenakan kapasitas produksi yang menurun drastis.

ISU STRATEGIK EKSTERNAL

Analisa Eksternal.

Analisa eksternal adalah informasi diluar perusahaan yang akan mempengaruhi perusahaan, dimana yang dianalisa adalah kesempatan dan ancaman dimana faktor faktor yang dianalisa adalah sektor sosial ekonomi, kondisi perekonomian saat ini, sektor teknologi dan sektor pemerintahan.

Sementara isu Strategis dari eksternal diantaranya :

Bagaimana mengembalikan kepercayaan pelanggan dikarenakan kepercayaan pelanggan banyak yang pergi dikarenakan kemampuan perusahaan untuk melayani pelanggan tidak terpenuhi.

Bagaimana perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya yang sejenis, dengan kondisi yang ada saat ini, dari 3 pabrik dan hanya tersedia 2 pabrik dengan kapasitas produksi yang terbatas.

Bagaimana dapat memperoleh investor baru lagi setelah terbakarnya plant 3 dan bisa meyakinkan investor untuk pembelian saham baru.

Bagaimana merestrukturisasi hutang dikarenakan proses PKPU sebelumnya.

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

PT. DAJK perlu membuat suatu formulasi kebijakan strategi jangka panjang dengan membuat bisnis model kanvas dan analisa SWOT (Strength Weakness Opportunity Threats) dimana tindakan ini diperlukan guna penanganan untuk mempertahankan keberlangsungan usaha dan meminimalisasi kerugian yang disebabkan keputusan strategi yang keliru dengan tidak mempertimbangkan semua faktor yang mempengaruhi. Masalah yang dihadapi adalah sebagai berikut :

Formula strategi apa saja yang harus dibuat dengan model bisnis untuk PT. Dwi Aneka Jaya Kemasindo yang berkaitan dengan aktifitas kegiatan yang bersumber faktor internal dari sumber daya manusia, Proses produksi dengan mesin dan alat alat yang dimiliki nya. Serta Faktor Eksternal yang dihadapi.

Bagaimana Cara perusahaan mengelola semua kekuatan kelemahan dengan analisa SWOT guna meminimalisasi potensi kerugian dari semua faktor faktor serta mengambil profitability dari peluang usaha yang ada.

Melakukan pemetaan serta penyempurnaan model bisnis kanvas serta penganalisaan dengan SWOT.

Melakukan Implementasi dari strategi yang terbaru dengan mempertimbangkan hasil pengembangan dari model bisnis kanvas perbaikan.

Kajian Teori

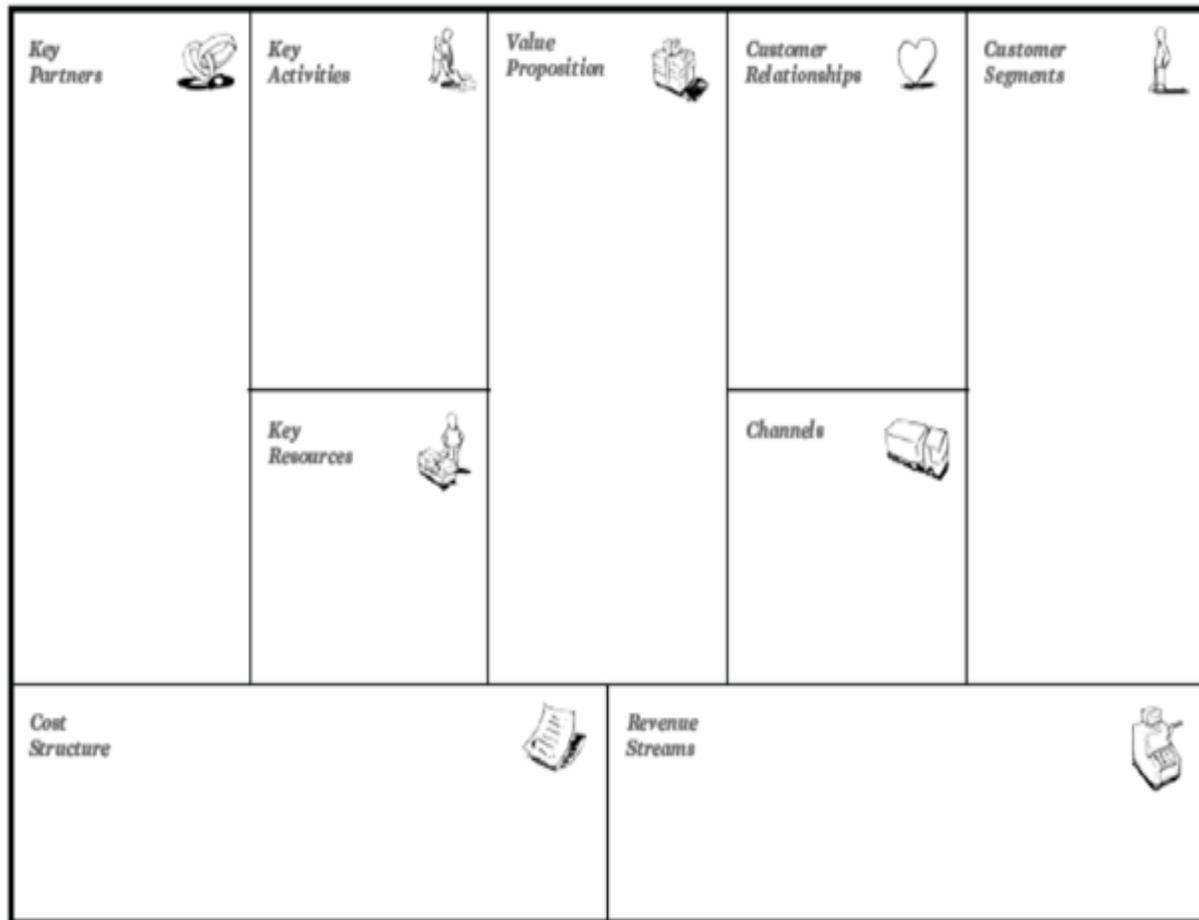
Studi penelitian ini menggunakan pendekatan teori yang relevan terhadap kasus tersebut, diantaranya : BMC atau kanvas model bisnis ini menurut Osterwalder dan Pigner (2010) membagi kanvasnya dalam sembilan bagian, dimana masing masing bagian mengilustrasikan dari komponen yang saling mempengaruhi. Kanvas model bisnis adalah sebuah model yang menjelaskan sebuah organisasi dapat menjalankan usahanya sehingga menghasilkan keuntungan, agar perusahaan tetap dapat berjalan hidup dengan sumber daya yang dimilikinya. Perlu dilakukan kanvas model bisnis agar :

- Motivasi bisnis tumbuh dan berkembang
- Perubahan lingkungan bisnis sehingga perlu mencari keunggulan kompetitif baru
- Menyempurnakan kerjasama antara front stage dan back stage

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)



Gambar 4 : Diagram BMC by Osterwalder dan Pigneur, 2010

Pembagian Sembilan komponennya adalah sebagai berikut :

Komponen 1 Customer Segment (segmen pelanggan), (2) Value Propositions (proposisi nilai), (3) Channels (saluran menuju pelanggan). (4) Customers Relationship (hubungan dengan pelanggan). (5) Revenue Streams (aliran pendapatan) . (6) Key Resources (sumber daya kunci). (7) Key Activities (kegiatan kunci). (8) Key Partners (mitra kunci). (9) Cost Structure (biaya biaya).

2. BAHAN DAN METODE

Desain penelitian dengan membuat analisa internal dan analisa eksternal, dimana analisa eksternal melihat tren sosial ekonomi, budaya serta teknologi pada saat ini. Sedangkan analisa internal melihat struktur organisasi perusahaan, visi misi perusahaan serta sumber daya organisasi yang dimiliki saat ini.

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

NO.	TAHAPAN LANGKAH	SUMBER DATA	PENGOLAHAN	HASIL
1	Membuat kanvas model bisnis permulaan Menganalisa dari sembilan elemen yaitu : customers segment, value proposition, channel, customers relationship, revenue stream, key resources, key activities, key partners, cost structure	Wawancara, tatap muka, tanya jawab dengan direksi, diskusi, pengamatan langsung, data primer dan sekunder, karyawan PT. DAJK	Menyusun data hasil wawancara, menganalisa data primer dan sekunder	Kanvas model bisnis saat ini
2	Membuat analisa SWOT : analisa eksternal : peran serta pemerintah, masyarakat, organisasi, donatur.	Peraturan pemerintah, pendapat para ahli, diskusi dengan manajemen perusahaan	Analisa tren saat ini : politik, sosial ekonomi, budaya, teknologi	Matriks faktor analisa eksternal, peluang dan ancaman (O T)
3	Analisa internal : proses produksi, laporan keuangan, sumber daya manusia, IT.	Struktur organisasi perusahaan, visi misi perusahaan, sumber daya organisasi	Kondisi internal saat ini	Matriks faktor faktor analisa internal, kekuatan dan kelemahan (S W)
4	Pembuatan kanvas model bisnis yang baru	Hasil analisa Faktor Internal dan Eksternal	Analisa SWOT yang ada	Model bisnis yang diperbaharui

Gambar 5 : Tahapan Penelitian

Analisa Eksternal.

Analisa eksternal adalah informasi diluar perusahaan yang akan mempengaruhi perusahaan, dimana yang dianalisa adalah kesempatan dan ancaman dimana faktor faktor yang dianalisa adalah sektor sosial ekonomi, kondisi perekonomian saat ini, sektor teknologi dan sektor pemerintahan.

Analisa Internal.

Analisa internal ini untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan dari sumber daya yang dimiliki, visi misi perusahaan, ketrampilan karyawan serta keunggulan yang digunakan untuk bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis serta mampu memenuhi kebutuhan pasar yang dilakukan, serta melihat kelemahan dari perusahaan dilihat dari kemampuan melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya serta keterbatasan apa dari sumber daya yang ada, yang nantinya akan mempengaruhi kinerja perusahaan.

Membuat kombinasi internal dan eksternal, dimana hasil analisa dari eksternal dan internal faktor yang dituangkan dalam kondisi faktor faktor strategis yang berpengaruh pada saat ini.

Pembuatan kanvas model bisnis Terbaru dan Penerapan Kanvas model bisnis yang sudah diperbaharui, setelah BMC pembaruan dibuat disusun, dan di assesmen yang bisa di terapkan pada perusahaan.

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

3. HASIL DAN DISKUSI

Kanvas Model Bisnis PT. DAJK Saat Ini

PT. Dwi Aneka Jaya Kemasindo Tbk (DAJK) melakukan ekspansi melalui dana IPO untuk meningkatkan kinerja keuangan. Oleh sebab itu saat ini dilihat model bisnis yang sedang dilakukan oleh dapat dilihat data dibawah ini.

1. Customer Segment.

Pelanggan perusahaan dapat diuraikan di antaranya :

- Adanya lebih dari 4 Pelanggan tetap yang masih loyal order kemasan
- Memiliki fasilitas mesin produksi yang modern mendukung pelanggan yang memprioritaskan kualitas tinggi.
- Sebagian pelanggan adalah *repeat customers*, yaitu pelanggan yang melakukan pemesanan berulang untuk kemasan karton dan biasanya merupakan pelanggan tetap.

2. Value Proposition.

Manfaat atau nilai yang ditawarkan kepada konsumen dimana pelanggan memiliki alasan kenapa memilih produknya diantaranya karena :

- Perusahaan memiliki fasilitas mesin produksi yang modern dimana pembelian dari Eropa yaitu Germany serta beberapa mesin dari Taiwan dan China. Semua mesin masih kategori jenis yang modern serta memiliki kualitas pewarnaan yang sangat baik, produksi bisa dilakukan sendiri semua di satu tempat tanpa perlu dikirim ketempat lain.
- Setiap 6 bulan sekali dilakukan kalibrasi ulang untuk setiap mesin tersebut.

3. Channels.

Dalam menyampaikan proposisi nilai yang dijanjikan kepada para pelanggan dan pemasok dengan :

- Pelanggan pun bisa menghubungi PT. DAJK melalui Email, telpon, Fax atau kunjungan langsung ke pabrik untuk melakukan pemesanan.
- Memiliki armada pengiriman serta rekanan ekspedisi pengiriman barang.
- Memiliki hubungan baik dengan pemasok bahan baku, yaitu dengan memiliki 5 rekanan pemasok utama.

4. Customer Relations.

Dalam melakukan hubungan dengan pelanggan dan pemasok tidak mensyaratkan terlalu tinggi untuk melakukan pemesanan, baik kepada pelanggan dan pemasok meliputi :

- Masih memberlakukan minimum order 5000 pcs untuk perorangan serta uang muka, sedangkan persero bisa kontrak dan dengan Giro.
- Menyediakan jasa sewa mesin kepada pelanggan.
- Pengantaran lebih cepat dan maksimal karena memiliki armada sendiri dan rekanan ekspedisi.
- Kepada pemasok, perusahaan memberikan tempo pembayaran maksimal 45 hari serta melakukan pembelian untuk kebutuhan 30 hari dengan harga di sepakati dimuka.

5. Revenue Stream.

Aliran dana pendapatan yang diperoleh saat ini adapun diperoleh dengan beberapa hal diantaranya :

- Pembeli dengan membayar tunai atau pun giro, umumnya ada kontrak untuk setiap tender dengan pembeli.
- Harga untuk kemasan sebenarnya sudah All in. jadi pembeli tidak akan dikenakan biaya administrasi tambahan lagi kecuali biaya tambahan akan diberikan apabila barang yang sudah di order tidak segera diambil dan disimpan di gudang.
- Diferensiasi produk untuk peningkatan permintaan kemasan
- Memperoleh sumber dana dari IPO untuk meningkatkan kapasitas produksi, dimana peningkatan produksi

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

berimplikasi kepada naiknya pendapatan.

Dapat dijelaskan bahwa penjualan bersih perseroan tahun fiskal 31 Desember 2015 mencapai Rp. 1 triliun, naik 12,4 % dibanding penjualan bersih 2014 sebesar Rp. 894,48 miliar rupiah dan pada tahun 2013 sebesar Rp. 513,12 miliar. Kenaikan ini disebabkan kenaikan harga jual per produk, volume pengembangan pemasaran serta meningkatnya permintaan baru dari pelanggan tetap dan adanya pelanggan baru.

6. Key Resources.

Sumber daya penting yang dimiliki agar aktifitas tetap berjalan normal yaitu :

- Fasilitas mesin produksi serta investasi jenis mesin cetak dan sisanya pada divisi karton.
- Memiliki sumber daya manusia
- Memiliki fasilitas quality assurance
- Memiliki 3 Plant pabrik
- Memiliki rekanan pemasok bahan baku kertas dan pendukung lainnya.
- Memiliki pelanggan tetap yang loyal order kebutuhan kemasannya.

7. Key Activities.

- PT. DAJK juga melakukan aktifitas tanggung jawab sosialnya dengan melaksanakan CSR (Corporate Social Responsibility) kepada masyarakat sekitarnya dengan lingkungan hidup, seperti aksi donor darah bekerjasama dengan PMI kota Tangerang 29 April 2015 dan November 2015, serta memberikan sumbangan kepada warga masyarakat sekitar berupa hewan qurban hari raya.
- Sedangkan aktifitas lainnya seperti mengikuti pameran yang diselenggarakan oleh INAPA pada Maret 2015. Serta pameran kosmetik yang diadakan di kota Bandung pada bulan dan tahun yang sama.

8. Key Partners.

PT. DAJK mengikuti aliansi perusahaan produsen kemasan di Indonesia serta ada kerjasama strategis dengan beberapa mitra rekanan supplier bahan baku kertas serta supplier tinta. Serta kerjasama dengan pemerintah dengan dinas tenaga kerja setempat serta kerjasama dengan instansi terkait lainnya. Terkait dengan kerjasama dan interaksi dengan pemerintah, PT. DAJK pun telah melaksanakan wajib lapor untuk ketenaga kerjaan dengan pendaftaran no. 02/2665/13 tanggal 18 Juli 2013 dan mendaftarkan ulang tanggal 25 September 2015 pada Dinas Ketenagakerjaan kota Tangerang. Juga dengan BPJS Ketenagakerjaan ikut sebagai peserta jaminan sosial tenaga kerja dengan nomor KK040949 dibuktikan dengan sertifikat peserta jamsostek pada tanggal 2 Februari 2001 di Jakarta dengan PT. Jamsostek (persero). Mengenai Upah Minimum Kabupaten / Kota, PT. DAJK telah memberikan pengupahan karyawan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan propinsi Banten tahun 2015 yaitu sebesar Rp. 3.043.950 dan untuk kota Tangerang sebesar Rp. 3.021.600 sesuai Surat Keputusan Gubernur Banten no. 561/Kep.519.Huk/2015.

9. Cost Structure.

Dari semua pembelian bahan baku untuk proses produksi, biaya terbesar pembelian adalah pembelian bahan baku kertas serta pembelian Tinta, total pembelian ini bisa menghabiskan 65 % dari harga jual hasil produksi, sedangkan biaya terkecil dari pembelian bahan baku adalah pembelian bahan pendukung yang hanya sekitar 1 % dari biaya produksi serta biaya ekspedisi termasuk yang kecil juga.

Sedangkan total aset DAJK per akhir tahun 2015 sebesar Rp. 1,99 Trilyun naik dari tahun sebelumnya. Dimana total aset terbagi dalam aset lancar Rp. 923.51 Milyar, dan aset tidak lancar sebesar Rp. 1.07 Trilyun.

Analisa dengan SWOT

Dari kedua faktor faktor strategis internal maupun eksternal tersebut, dapat disusun semua faktor faktor kunci utama yang berpengaruh besar buat perkembangan perusahaan untuk beroperasi.

Identifikasi untuk Peluang dan Ancaman

1. Customer Segment.

Peluang yang diharapkan datang adalah dengan menerima pelanggan baru sebanyak banyaknya serta menggarap kembali peluang pangsa pasar dari usaha otomotif serta telekomunikasi yang belum di garap dengan baik.

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Ancaman yang dihadapi yaitu dengan terbatasnya jaringan internet yang hanya terbatas pada penggunaan email saja, serta terbatasnya biaya untuk operasional dikarenakan terbatasnya modal usaha, serta ancaman dari kompetitor perusahaan sejenis yang memiliki modal kuat serta mesin usaha sejenis yang lebih banyak.

2. Value Proposition.

Peluang yang dimiliki adalah dimana tingkat kebutuhan kemasan dari tahun ke tahun meningkat serta semakin banyak nya permintaan akan kemasan sebagai kebutuhan pokok dari suatu produk oleh banyak kalangan, baik swasta, pemerintah maupun perorangan yang membutuhkan kemasan.

Ancaman yang paling utama adalah fluktuasi harga nilai tukar rupiah serta, banyaknya pesaing baru dari luar negeri yang memiliki modal kuat, perubahan kebijakan pemerintah serta pemalsuan produk kemasan.

Semua ini akan mempengaruhi daya beli pelanggan karena mungkin mereka akan mengurangi pemesanan atau mengganti kemasan dan yang terburuk akan membatalkan order kemasan Karena semua faktor faktor tersebut.

3. Channels.

Cara PT. DAJK menyampaikan proposisi nilai yang dijanjikan serta bagaimana perusahaan berkomunikasi dengan para pelanggannya.

Peluang yang dimiliki yaitu dengan bermitra strategis dengan pelanggan dari luar negeri serta kerjasama dengan pabrikan untuk pengembangan mesin dan pengetahuan tentang mesin produksi serta mengikuti pameran atau eksepsi yang dilakukan di dalam maupun luar negeri untuk mengenalkan produknya serta mengupdate website untuk promosi barang.

Ancaman adalah adanya perang tarif dengan kompetitor serta saluran distribusi pengiriman yang jauh lebih cepat dibanding PT. DAJK.

4. Customers Relationship.

Hubungan dengan pelanggan, dimana PT. DAJK tetap harus menjaga hubungan baik dengan para pelanggan serta beberapa supplier tetap yang menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Peluang PT. DAJK adalah dengan pemanfaatan IT sebagai media komunikasi online serta data base pelanggan.

Ancaman PT. DAJK adalah ketidakpuasan dari pelanggan yang diakibatkan dari terlambatnya pengiriman , banyak barang yang cacat yang berakibat berkurangnya penjualan.

5. Revenue Streams.

Aliran dana diperoleh dari penghasilan serta transaksi apa yang harus dilakukan agar perusahaan tetap hidup.

Peluang yang dimiliki diantaranya pemanfaatan IT untuk transaksi digital, revaluasi asset untuk struktur permodalan yang jauh lebih baik, penyewaan mesin dan jasa tenaga kerja untuk mengurangi beban permodalan yang minim, serta pembelian bahan baku yang jauh lebih murah dan jumlah yang efektif untuk setiap transaksi.

Ancamannya adalah clash action yang dilakukan oleh pelanggan akibat adanya keterlambatan pengiriman serta pelayanan yang tidak memuaskan.

6. Key Resources.

Asset serta sumber daya apa yang dimiliki digunakan sebaik baiknya untuk pertumbuhan perusahaan.

Peluang yang dimiliki yaitu pendataan persediaan untuk revaluasi asset agar dapat diidentifikasi berapa persediaan yang dimiliki, serta memanfaatkan sebaik baiknya semua mesin yang dimiliki serta sumber daya manusia yang memiliki skill. Serta pemanfaatan sebaik baiknya rekanan ekspedisi untuk pengiriman yang jauh lebih baik lagi.

Ancaman yang dihadapi yaitu : adanya tuntutan dari serikat pekerja terkait ketenagakerjaan tentang upah , hak , serta cuti yang terus saja berkejang di sekitar area pabrik yang menghambat produksi.

7. Key Activities.

Kegiatan penting yang tetap harus dilakukan agar bisnis tetap dapat berjalan normal dan menguntungkan.

Peluang yang dimiliki diantaranya : pemanfaatan teknologi digital serta sistem operasi yang integrated dengan internet digunakan sepenuhnya dalam operasional operasi mesin produksi serta membagi pengetahuan dengan institusi perguruan tinggi agar sumber daya manusia dapat memiliki skill yang tinggi.

Ancaman yang dihadapi yaitu adanya resiko kecelakaan kerja karena mengoperasikan mesin mesin produksi serta bencana alam atau adanya perubahan cuaca yang ekstrem yang dapat mengganggu operasional perusahaan. Dan

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

yang paling penting adalah faktor pemicu kebakaran yang sangat beresiko tinggi terhadap kelangsungan hidup perusahaan.

8. Key Partnerships.

Memberikan gambaran tentang mitra usaha serta aliansi maupun rekanan yang membantu agar bisnis dapat berjalan dengan lancar.

Peluang yang dimiliki diantaranya : kerjasama dengan supplier dari luar negeri serta membagi pengetahuan dengan perusahaan sejenis dalam mengaplikasikan sistem operasional yang lebih maju.

Ancaman pada PT. DAJK yaitu : kesenjangan teknologi dengan pihak luar negeri, terutama pemanfaatan mesin serta pengoperasional, Harga dari pemasok yang ditentukan oleh supplier serta piutang macet dari pelanggan.

9. Cost Structure.

Struktur biaya yang menggambarkan jenis dan besarnya biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan kegiatan kunci, pemanfaatan sumber daya kunci serta biaya-biaya yang mempengaruhi kegiatan operasional.

Peluang yang dimiliki diantaranya : kerjasama dengan pihak ketiga untuk menghemat biaya investasi, pemanfaatan fasilitas kredit serta asuransi karena pemakaian mesin yang cukup banyak untuk mencegah kebakaran yang sangat merugikan perusahaan.

Ancaman yang dihadapi yaitu : inflasi yang berdampak pada tingkat suku bunga yang tinggi, kenaikan biaya transportasi dan sewa kendaraan yang berpengaruh pada harga jual produk serta kenaikan bahan bakar yang akan berpengaruh pada biaya operasional serta permodalan yang kurang mencukupi untuk kegiatan aktivitas usaha. Juga kenaikan suku bunga pinjaman yang akan memberatkan keuangan serta permodalan perusahaan.

Identifikasi untuk Kekuatan dan Kelemahan

1. Customer Segment.

Kekuatan yang dimiliki berkaitan dengan pelanggan serta pihak yang berkontribusi besar pada perusahaan yaitu :

Memiliki pelanggan tetap yang setia melakukan pemesanan rutin serta adanya pelanggan perorangan serta memberikan jasa sewa mesin serta tenaga kerjanya kepada semua pelanggan agar operasional perusahaan tetap berjalan normal.

Kelemahannya adalah :

Belum dilakukan perluasan pemasaran secara global dengan menambah segmen dari jenis usaha lain seperti otomotif atau telekomunikasi yang belum digarap dengan baik, kompetensi karyawan masih banyak yang belum memadai, banyaknya order yang merugikan serta banyaknya sisa hasil produksi yang merugikan.

2. Value Proposition.

Keunggulan apa yang dimiliki, dimana kekuatannya diantaranya:

Memiliki mesin yang modern, lengkap packaging in house, pengiriman lebih baik karena didukung mesin yang dapat memproduksi cepat, sistem kualitas didukung dengan alat ukur yang modern, kalibrasi rutin dilakukan, ada logo perusahaan pada setiap hasil produksi, presisi warna sangat baik.

Kelemahan yang dimiliki :

Penyediaan spare part masih import karena mesin masih tergolong jenis baru dan modern, kebutuhan lem kurang memuaskan yang membuat banyak hasil produksi yang rusak, penggunaan sistem internet yang mudah untuk di hacker oleh orang lain yang berniat tidak baik terhadap perusahaan.

3. Channels.

Saluran komunikasi yang dimiliki yaitu dengan Email, Internet, Telpon, Fax atau kunjungan langsung ke pabrik.

Sedangkan kelemahannya yaitu belum adanya call center 24 jam serta masih ditangani oleh team marketing untuk semua keluhan dari pelanggan.

4. Customers Relationship.

Hubungan dengan pelanggan dan cara perusahaan mengakrabkan dengan pelanggan serta pemasok tetap, kekuatannya diantaranya :

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Pelanggan tidak diberi kesulitan dalam pemesanan asalkan jumlah minimum order terpenuhi. Sedangkan kelemahannya diantaranya adalah :

Harus ada uang muka, dan untuk non retail menggunakan kontrak.

5. Revenue Streams.

Kekuatan yang dimiliki yaitu :

Pembayaran bisa giro dan tunai dengan persyaratan tertentu, tidak ada leasing, harga jual sudah All In tidak ada biaya tambahan lagi.

Sedangkan kelemahannya :

Harga jual tergantung dari harga bahan baku serta harga bahan pendukung yang ditentukan oleh pemasok, akan ada biaya tambahan apabila barang tidak diambil yang dihitung sebagai biaya sewa gudang.

6. Key Resources.

Kekuatan dari aset yang dimiliki yaitu :

Sistem IT sudah hampir terintegrasi semua ke setiap lini kecuali akunting, ada sebagian produk sudah di patenkan tetapi belum semua, tersedia 2 lokasi pabrik serta 1 pabrik sedang tahap pembangunan ulang, serta mesin mesin canggih.

Sedangkan kelemahannya yaitu :

Belum cukupnya kompetensi karyawan serta aset dan peralatan yang belum tersertifikasi, dimana sistem persediaan masih belum berjalan dengan baik. Tidak ada sistem bagi hasil.

7. Key Activities.

Kegiatan penting yang menjadi kekuatan yaitu :

Sistem produksi sudah berjalan dan tersedia, integrated IT, SDM tersedia, adanya learning centre.

Sedangkan kelemahannya yaitu belum adanya perawatan secara menyeluruh.

8. Key Partnerships.

Kekuatan dari kerjasama yang dimiliki yaitu :

Adanya kontrak dengan pemasok tinta, ikut dengan asosiasi perusahaan kemasan, aktif dengan pemerintah untuk SDM, serta adanya peran pemerintah untuk limbah pabrik.

Sedangkan kelemahannya yaitu :

Ketergantungan kepada pemasok masih sangat tinggi, serta terbatasnya pemasok bahan baku yang terbatas.

9. Cost Structure.

Struktur biaya yang menjadi kekuatan yaitu :

Kontribusi dari rekanan perusahaan ekspedisi yang standby by sehingga pengiriman bisa jauh lebih cepat, bisa ditekan pembelian bahan pendukung.

Kelemahan yang dimiliki yaitu :

Besarnya biaya pembelian bahan baku utama seperti karton yang mencapai 65 – 75 % dari harga jual produk. Masih adanya penjualan yang tidak menghasilkan keuntungan.

Kanvas Model Bisnis Perbaikan

Model Bisnis Perbaikan

Tujuan dari penyempurnaan model bisnis pada Sembilan elemen ini bertujuan untuk mendukung tujuan perusahaan. Perbaikan model bisnis perbaikan ini dapat dilihat dari data dibawah ini :

Penjabaran dari model bisnis perbaikan ini dapat dijelaskan pada informasi terlampir ini

1. Customer Segment.

PT. DAJK dihadapkan pada masalah terbatasnya usaha dikarenakan plant 3 belum dibangun kembali, dimana pengembangan usaha perlu agar dapat memberikan keuntungan sebesar besarnya, model bisnis yang perlu dikembangkan diantaranya :

Diversifikasi usaha perlu dilakukan , bukan hanya dengan jasa mesin dan pembuatan produk kemasan tetapi juga bisa dengan pengembangan jenis usaha berbagai tipe kemasan yang bisa di inovasikan seperti jenis jumbo

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

kemasan ataupun kemasan dalam bentuk mungil serta kemasan yang tahan air, sehingga pelanggan akan bertambah banyak.

Menggunakan kekuatan marketing guna mendapat pelanggan dari luar negeri, bukan hanya dari UK atau Hongkong yang sudah dilakukan tetapi bisa juga dari Asia tenggara serta negara negara lain yang memerlukan kemasan.

Pelanggan dari BUMD atau BUMN serta swasta yang belum digarap dengan baik, segera digalakkan dengan memanfaatkan jaringan asosiasi yang sudah ada.

2. Value Proposition.

Nilai tambah untuk pelanggan yang ditawarkan dengan adanya perbaikan bisnis model kanvas ini diantaranya :

Jika memungkinkan adanya penambahan mesin baru yang lebih modern serta lebih berkualitas agar pelanggan tahu bahwa PT. DAJK memiliki semua jenis mesin yang bisa melayani semua kebutuhan pelanggan.

Pertahankan mutu serta kualitas yang sudah baik menjadi jauh lebih baik dengan cara konsisten menjaga semua hal tersebut, serta mengurangi cacat produk agar tidak ada pelanggan yang mengeluh atau pindah ke perusahaan lain.

Untuk jenis lem yang tidak baik mutunya, segera diganti dengan lem yang berkualitas agar tidak terlalu banyak hasil produksi yang cacat atau gagal.

Sistem Internet segera diperbaiki agar tidak mudah di hacker orang serta dapat di manfaatkan guna kepentingan produksi serta pelanggan dapat melihat PT. DAJK tanpa ada gangguan.

Pelanggan bebas memilih produk apa yang diinginkan serta pelayanan yang bagaimana yang diinginkan, ini agar dapat menjadi pelanggan tetap dan setia dengan produk perusahaan.

3. Channels.

Perbaikan dalam model bisnis terbaru untuk saluran distribusi dengan pelanggan diantaranya :

Lakukan road show untuk memperkenalkan produk ke beberapa daerah yang berpotensi dengan banyak penduduk , terutama di kota kota besar di Indonesia, ataupun kalau memungkinkan juga ke luar negeri untuk menjaring pelanggan besar dan baru.

Kunjungan ke beberapa pelanggan , agar pelanggan merasa di perhatikan serta mendengar semua keluhan serta apa saja yang menjadi perhatian pelanggan guna perbaikan produk di masa depan.

Aktifkan lagi kerjasama dengan pihak ketiga sebagai partner dalam mempromosikan produk dan jasa PT. DAJK.

Perbanyak banner, spanduk, promosi, iklan baik di mass media maupun televisi, agar banyak orang yang mengenal produknya.

Buat call center untuk menampung semua keluhan maupun permintaan pelanggan.

4. Customers Relationship.

Bagaimana hubungan dengan pelanggan, PT. DAJK sudah melakukan sebelumnya dan perlu dikembangkan kembali, diantaranya :

Lakukan gathering atau pergi bersama pelanggan sebagai bentuk perhatian dari perusahaan.

Pemberian diskon atau potongan harga atau dengan pemberian fasilitas lain seperti penggunaan lounge di bandara kemudahan penggunaan diskon makan atau sejenisnya tujuan agar pelanggan bertambah puas.

5. Revenue Streams.

Aliran dana setelah adanya kanvas model bisnis perbaikan diantaranya :

Diversifikasi usaha, bukan hanya memproduksi karton kemasan dari jenis kertas saja tetapi juga dari plastik atau sejenis plastik dimana sekarang banyak kemasan yang dibuat bukan hanya dari karton saja.

Jasa pelatihan bagaimana cara menggunakan mesin produksi, serta teknologi apa saja yang dipakai dimana perusahaan menarik fee atau bayaran dari jasa tersebut.

Kurangi cacat produk agar tidak terjadi lagi clash action dari pelanggan.

Penjualan asset yang sudah tidak produktif seperti mobil atau kendaraan operasional serta mesin mesin lama yang tidak produktif, dimana dana yang diperoleh bisa di pakai kembali untuk reinvestasi mesin baru.

6. Key Resources.

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Sumber daya apa saja yang dimiliki saat ini dan apa yang bisa dikembangkan.

Dari model bisnis perbaikan ini sumber daya yang bisa dikembangkan diantaranya :

Pembangunan kembali plant 3 yang terbakar, dibangun dengan dana asuransi guna penambahan sumber daya terbarukan.

Buat jasa sewa mesin dalam jangka panjang, dimana dana akan tersedia untuk jangka panjang.

7. Key Activities.

Dengan kanvas model bisnis baru ini, diharapkan dapat mengembangkan aktifitas diantaranya :

Tetap beroperasinya semua mesin serta perawatan terhadap semua mesin agar produksitetap berjalan normal tanpa ada gangguan mesin yang rusak

Jaringan internet tetap dijaga bahkan diperkuat agar dapat berfungsi semua sistem produksi serta dapat di manfaatkan dengan maksimal.

Sewa gudang di lakukan kepada para pelanggan yang tidak memiliki gudang.

Membuat kemasan yang inovatif, keandalan serta gengsi dari kemasan tersebut mengandung citra perusahaan dengan kemasan yang mempengaruhi daya tarik pembeli

Efisiensi dan efektivitas, pengembangan teknologi, SDM, transportasi, serta pengadaan bahan baku yang juga perlu efisien.

8. Key Partnership.

Tujuan dari mitra kerja ini yang diharapkan oleh perusahaan, dengan adanya model bisnis perbaikan ini, yang harus dilakukan adalah :

Bermitra dengan perbankan baik dengan dalam negeri maupun luar negeri serta untuk teknologi terbarukan juga.

Perbanyak mitra dengan supplier untuk bahan baku serta bahan pendukung, terutama bahan produksi langsung.

9. Cost Structure.

Struktur biaya dari model bisnis terbarukan diantaranya :

Perlunya pengurangan biaya tetap untuk bahan baku seperti tinta, kertas dan lainnya.

Biaya investasi yang diambil dari dana asuransi guna pembangunan kembali plant 3 yang terbakar sebelumnya.

Pinjaman lunak dari dalam maupun luar negeri guna penguatan modal usaha serta penambahan modal untuk biaya operasional perusahaan.

4. KESIMPULAN

Studi penelitian yang telah dilakukan dapat diidentifikasi dan di simpulkan untuk situasi internal maupun eksternal perusahaan dengan menggunakan analisis SWOT dapat disimpulkan sebagai berikut :

Situasi internal untuk kekuatan PT. DAJK diantaranya :

Sudah memiliki pelanggan tetap baik perorangan maupun perusahaan yang menjadi pelanggan tetap dan mayoritas dari perusahaan industri.

Memiliki mesin yang masih kondisi baru dan modern yang memiliki presisi warna yang sangat baik serta mutu kualitas hasil cetakan yang baik.

Harga yang ditawarkan sudah all in dan bisa membayar dengan giro atau tunai.

Memiliki integrated IT untuk hampir semua divisi dalam perusahaan .

Memiliki rekanan pemasok bahan baku dan bahan pendukung.

Sudah bekerjasama dengan pemerintah sebagai regulator dan sudah mengikuti asosiasi produsen kemasan di Indonesia.

Sudah bekerjasama dengan perbankan sebagai penopang permodalan untuk operasional perusahaan

Sedangkan situasi internal untuk kelemahan yang dihadapi diantaranya :

Belum maksimal dalam pemasaran, karena masih banyak pangsa pasar yang harus digarap lagi seperti dari industri otomotif.

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Kompetensi SDM belum dimaksimalkan.

Pengadaan spare part untuk mesin masih import yang tentunya menambah beban biaya.

Keterbatasan modal operasional.

Administrasi terutama sistem persediaan belum tersusun sempurna serta data kepegawaian masih belum tertata dan tersimpan dengan baik.

Masih banyaknya sisa hasil produksi dari proses produksi yang ada digudang.

Perlu diaktifkan kembali komite manajemen risiko sehingga setiap kegiatan dapat diidentifikasi risiko apa saja yang akan terjadi dan pengelolaan audit dapat berjalan dengan baik.

Sedangkan untuk situasi eksternal perusahaan ancaman yang dihadapi diantaranya :

Adanya kompetitor asing untuk produk sejenis serta pemain lokal lainnya yang memiliki permodalan kuat.

Fluktuasi harga atau inflasi yang akan mempengaruhi penjualan kemasan.

Adanya pemalsuan produk sejenis yang beredar dengan kualitas dan mutu yang rendah dengan harga yang murah.

Teknologi terbaru yang apabila tidak di ikuti akan memberikan dampak jangka panjang.

Sabotasi dari kompetitor atau pelanggan.

Kebakaran, bencana alam yang akan mempengaruhi perusahaan.

Kenaikan bahan bakar yang berpengaruh pada pengiriman dan biaya produksi.

Sedangkan situasi eksternal untuk peluang yang dimiliki diantaranya adalah :

Pangsa otomotif dan telekomunikasi dan BUMN serta BUMD yang masih terbuka luas untuk bisa digarap.

Tingkat pertumbuhan masih tinggi dan permintaan semakin meningkat.

Situasi di masyarakat yang semakin kondusif serta situasi ekonomi yang semakin membaik

Adanya peluang kerjasama dengan pihak luar negeri serta bantuan permodalan asing yang gencar memberikan pinjaman.

Kanvas model bisnis yang dijalankan saat ini, bahwa diketahui setiap elemen dalam model bisnis saat ini sudah cukup baik serta memberikan keuntungan untuk stakeholder dan seluruh karyawan. PT. DAJK berupaya untuk bisa menjadi perusahaan kemasan terbaik di Indonesia. Untuk mencapai semua tersebut perlu di berikan apresiasi kepada manajemen serta seluruh karyawan yang telah berupaya agar tetap dapat menjalankan aktivitas kegiatannya untuk masa saat ini.

Jika ingin tetap dapat menjalankan usahanya untuk waktu jangka panjang, tentunya harus melakukan inovasi, dengan inovasi untuk menciptakan kemasan yang kreatif, serta memahami kebutuhan dan perilaku konsumen dan dapat memenuhi kebutuhan konsumen, tentunya akan memberikan manfaat yang sangat besar kepada perusahaan. Dibuatnya BMC perbaikan adalah dalam rangka membuat inovasi baru serta aktivitas dan model baru yang apabila dijalankan akan memberikan nilai tambah serta dapat meningkatkan permodalan serta keuntungan dari aktifitas kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Konsumen akan memiliki banyak pilihan dengan inovasi yang lebih bervariasi serta lebih unggul dari para kompetitif lainnya apabila benar dilakukan secara tepat.

Saran

Beberapa saran yang dapat diberikan setelah dilakukan melalui penelitian adalah sebagai berikut.

Dapat melakukan terobosan baru kepada beberapa usaha lainnya seperti dengan mengakuisisi usaha lain guna memperbanyak jenis produk kemasan dan barang yang ditawarkan, hal ini dilakukan untuk dapat memberikan pelayanan yang lebih banyak kepada para pelanggan dan mendapatkan kembali pelanggan baru serta meningkatkan keuntungan yang lebih banyak guna kelangsungan hidup yang lebih baik untuk jangka panjang. Sehingga dapat terbina hubungan yang jauh lebih baik dan menguntungkan.

Dapat melakukan sistem pelayanan pelanggan dengan membuat customer service system yang dibuat dan didesain untuk memberikan pelayanan kepada pelanggan dan calon pembeli guna peningkatan kepuasan pelanggan dan loyal terhadap produk kemasan yang dihasilkan.

Pemberian *punishment* and *reward*, artinya memberikan hukuman yang sewajarnya atau pemberian penghargaan kepada karyawan yang berprestasi, ini untuk penegakan peraturan secara profesional serta kebijakan yang telah

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

disepakati bersama dapat dijalankan secara wajar dan membuat perusahaan dapat menjalankan aktifitas sesuai dengan prosedur dan peraturan yang telah disepakati bersama.

Untuk penelitian, diharapkan dapat memberikan masukan kepada pihak pihak lain yang akan melakukan penelitian kembali.

REFERENSI

- [1] Wheelen, Thomas L., J. David Hunger, Alan N. Hoffman, dan Charles E. Bamford.(2015) “Strategic Management and Business Policy”, Fourteenth Edition.
- [2] Wheelen, Thomas L. dan J. David Hunger,(1987). Strategic Management, Second Edition.
- [3] Freddy Rangkuti, (Cetakan kedelapan, 2015). SWOT Balanced Scorecard.
- [4] Kim, W. Chan. Dan Renee Mouborgne,(2015). Blue Ocean Strategic. Cetakan IV.
- [5] Tim PPM Manajemen,(Cetakan III 2014). Business Model Canvas,
- [6] Hayden, Catherina. Leksikon Manajemen Strategi, (Cetakan kedua, 1994). The Hand Book of Strategic Expertise.
- [7] Grant, Robert M. (Edisi Kedua, 1997). Analisis Strategi Contemporer, Konsep, Teknik, Aplikasi.
- [8] Pearce II, John A. Richard B. Robinson, Jr.(2011). Strategic Management, Formulation, Implementation and Control.
- [10] Bramantyo Djohanputro (2012). Manajemen Risiko Korporat Terintegrasi.
- [11] Porter, Michale E.(1980). “Competitive Strategy : Techniques for Analyzing Industries and Competitors, “.
- [12] Sultan Rosdianah. Hasbi, Imanuddin. Analisis Bisnis Model Kanvas Pada Kadatuan Koffie Bandung. Jurnal <http://garuda.ristekbrin.go.id/documents/detail/912924>
- [13] Erwin Kurniawan, Fransisca. Analisis SWOT dan Bisnis Model Kanvas (Studi Kasus Toko EKM Motor). Jurnal <http://garuda.ristekbrin.go.id/documents/detail/472459>
- [14] B Permadi, R Nurmalina (2016). Analisis Pengembangan Model Bisnis Kanvas CV. Kandura Keramik Bandung. Jurnal <http://garuda.ristekbrin.go.id/documents/detail/405326>

DOI: 10.52362/jisamar.v5i2.454



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN NASKAH
(Statement of Authenticity of Status)

Yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa:

Judul naskah:

APLIKASI BISNIS MODEL KANVAS PADA PT. DWI ANEKA JAYA KEMASINDO,
TANGERANG.....

Penulis:

1. Nama : Kuncoro Wibowo..... e-mail : kcwb67@gmail.com.....
2. Nama : e-mail :
3. Nama : e-mail :
4. Nama : e-mail :

Nama dan alamat penulis 1 (perwakilan) untuk korespondensi:

Nama : Kuncoro Wibowo.....

Alamat: STIE Jayakarta, JL. Salemba 1 No. 10 Jakarta.

Telp. : (021) 3905050

e-mail : kuncoro_wibowo@stie.jayakarta.ac.id

- Jurnal/Artikel tersebut di atas merupakan naskah asli, hasil karya penulis, dan bukan merupakan plagiat dari artikel atau karya ilmiah orang lain.
- Jurnal/Artikel tersebut di atas belum pernah dipublikasikan atau tidak sedang diajukan untuk dimuat pada jurnal atau media lainnya.
- Apabila kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka penulis bersedia menerima sanksi dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Bogor, 8 Mei 2021

Penulis 1,



Kuncoro wibowo
Note : * Hapus yang tidak perlu (disesuaikan)

SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN PUBLIKASI
(Statement of Publication Availability)

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama (Penulis 1) : Kuncoro Wibowo _____
Asal Institusi : STIE Jayakarta _____
No.Telepon : 081386890910 _____
Email : kcwb67@gmail.com _____

Bersama ini saya menyatakan **BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA***) untuk publikasi paper dengan judul :

APLIKASI BISNIS MODEL KANVAS PADA PT. DWI ANEKA JAYA KEMASINDO, TANGERANG

Di JISAMAR (Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research) : Vol 3...No 1...Tahun 2021

Saya menyatakan bahwa karya ilmiah tersebut di atas terbebas dari unsur plagiarism dan publikasi ganda (belum pernah dipublikasikan ke media manapun). Serta tidak akan diterbitkan ulang pada Jurnal/Buku dan atau majalah lainnya.

Saya juga bersedia membayar biaya publikasi pada *JISAMAR (Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research)* sesuai ketentuan dan aturan yang berlaku**).

Demikian surat pernyataan ini dibuat dalam keadaan sehat wal'afiat tanpa paksaan dari pihak manapun dan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bogor, 8 Mei, 2020
Yang Membuat Pernyataan
Penulis 1,


(Kuncoro Wibowo)

Note :

* :Coret yang tidak sesuai(disesuaikan)

** :Dibayar setelah artikel dinyatakan SIAP PUBLISH. Biaya publikasi bisa dilihat di web JISAMAR

Publisher Address :

Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Jayakarta