

BAB IV. Hasil dan Pembahasan

Pada bab ini, peneliti akan melakukan analisis data yang telah dikumpulkan melalui wawancara empathy map dan melalui uji triangulasi, yang kemudian akan dilanjutkan dengan tahapan pada *Design Thinking* yaitu *Ideate*, *Prototype*, dan *Test*. Kemudian peneliti akan meninjau pengaruh hadirnya produk briket dalam bisnis melalui perubahan model bisnis yang ada.

4.1 Tahap 1

4.1.1 Empathize

Pengamatan dilakukan terhadap informan yang akan diwawancarai dan juga beberapa rumah makan yang berlokasi di sekitar Provinsi Gorontalo. Wawancara yang dilakukan menggunakan metode *Empathy Map*. Observasi dilakukan pada rumah makan yang menggunakan arang maupun gas sebagai sarana memasak, peneliti melakukan observasi terhadap 10 rumah makan.

4.1.1.1 Temuan dari observasi

Peneliti melakukan observasi terhadap 10 rumah makan yang berada di provinsi Gorontalo, yang menjual makanan laut dan makanan yang khususnya dibakar, dan mayoritas dari rumah makan berada di Kawasan pariwisata di salah satu kabupaten yang berada di provinsi Gorontalo. Yaitu kabupaten Pohuwato. Berikut merupakan hasil observasi yang telah dilakukan.

Tabel 3. Daftar Restoran Yang Diobservasi.

No	ID	Lokasi	Tipe	Kapasitas	Menggunakan GAS/ Arang Batok	Gaya Rumah Makan
1.	A1	Gorontalo	Jaringan Lokal	75	Gas dan Arang	Makan Kasual

2.	A2	Gorontalo	Individu	25	Arang	Makanan Tradisional
3.	A3	Gorontalo	Individu	20	Gas dan Arang	Makanan Tradisional
4.	A4	Gorontalo	Individu	30	Arang	Makanan Tradisional
5.	A5	Gorontalo	Individu	50	Gas dan Arang	Makanan Kasual
6.	A6	Gorontalo	Individu	65	Arang	Makanan Tradisional
7.	A7	Gorontalo	Individu	30	Gas dan Arang	Makanan Kasual
8.	A8	Gorontalo	Individu	40	Gas dan Arang	Cafe
9.	A9	Gorontalo	Individu	40	Gas dan Arang	Makanan Tradisional
10.	A10	Gorontalo	Individu	50	Gas dan Arang	Cafe

Berdasarkan hasil observasi diatas dapat dikategorikan berdasarkan sarana memasak yang digunakan. Berdasarkan hasil observasi peneliti menemukan (1) Rumah makan yang hanya menggunakan arang, dan (2) Rumah makan yang menggunakan arang dan gas. Berdasarkan hasil observasi ditemukan bahwa hanya 3 dari 10 restoran yang menggunakan arang saja, sedangkan 7 yang lain menggunakan gas dan arang sebagai sarana memasak. Penggunaan arang pada rumah makan disebabkan karena tingginya minat konsumsi makanan laut seperti ikan khususnya yang dibakar.

4.1.1.2 Temuan dari Wawancara

Peneliti melakukan wawancara terhadap 5 rumah makan, 2 diantaranya menggunakan arang dan 3 menggunakan keduanya. Peneliti memilih 5 rumah

makan ini berdasarkan beberapa faktor seperti pengunjung yang cukup banyak. Oleh karena itu peneliti menilai 5 rumah makan ini cukup memiliki dampak pada rumah makan lainnya yang berada di Provinsi Gorontalo. Sedangkan 5 Rumah makan lainnya dinilai memiliki karakter yang sama dengan 5 rumah makan yang telah diwawancarai karena terletak pada Kawasan yang sama. Penggunaan Arang biasanya digunakan untuk memasak makanan dengan proses pemasakan dibakar sedangkan penggunaan gas digunakan untuk jenis makanan yang lain, beberapa rumah makan tersebut menggunakan pemanggang gas. Peneliti melakukan wawancara kepada pemilik rumah makan dan kepada juru masak sebagai narasumber kunci. Berikut merupakan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada para narasumber.

a. Rumah makan yang menggunakan arang

Tabel 4 Empathy Map Rumah makan A2 dan A4

	A2	A4
SEE	Menggunakan arang untuk memasak sate	Arang digunakan untuk memasak sate.
THINK AND FEEL	Bahan baku mudah didapatkan	Bahan baku terjangkau dan mudah didapatkan
HEAR	Konsumen cukup puas dengan cita rasa makanan	Cita rasa makanan yang khas
SAY AND DO	Tempurung kelapa didapatkan dipasar tradisional	Bahan baku didapatkan dari pasar tradisional.
PAIN	Daya tahan arang yang kurang dan asap yang cukup banyak	Asap yang dihasilkan menyebabkan iritasi pada mata
GAIN	Mendapatkan produk yang lebih baik.	Berharap untuk memasak dengan lebih baik

Pada hakikatnya, hukum permintaan merupakan suatu pernyataan yang menyatakan bahwa semakin rendah harga suatu barang maka semakin banyak permintaan akan barang tersebut. Sebaliknya, semakin tinggi harga suatu barang maka semakin sedikit permintaan terhadap barang tersebut (Prawoto, 2015). Penggunaan arang sebagai sarana memasak di provinsi Gorontalo dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti ketersediaan bahan baku yang melimpah yang

menyebabkan tingginya penawaran batok kelapa dengan permintaan yang tetap, sehingga menyebabkan harga batok kelapa yang relatif murah. Setelah melakukan observasi dan wawancara langsung peneliti menemukan beberapa penemuan sebagai berikut.

Rumah makan A2, berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti, rumah makan ini memiliki kapasitas 25 orang rumah makan ini menjual makanan tradisional sate dan dipegang langsung oleh pemiliknya, rumah makan ini menggunakan arang sebagai sarana memasak, berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada pemilik rumah makan, pemilik rumah makan menjelaskan pengalamannya dalam menggunakan arang, selama menggunakan arang sebagai sarana memasak. pemilik rumah makan menjelaskan bahwa arang digunakan karena harganya yang relatif lebih murah dan mudah didapatkan, tetapi dalam penggunaan arang diperlukan waktu yang cukup banyak dalam membuat arang yang terbuat dari batok kelapa, selain itu selama proses pembuatan dan proses memasak asap yang dihasilkan sangat banyak dan dapat membuat mata perih, dan arang yang biasanya digunakan tidak memiliki ketahanan yang baik. Oleh karena itu pemilik rumah makan harus menambahkannya berkali – kali. Dalam menggunakan arang pemilik rumah makan merasa cukup puas dikarenakan harga bahan baku pembuatannya yang cukup murah.

Rumah makan A4, berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, peneliti menemukan bahwa rumah makan A4 memiliki kapasitas 30 orang, rumah makan ini hanya menjual makanan tradisional seperti sate saja, dan dipegang secara langsung oleh pemiliknya, berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, pemilik rumah makan menjelaskan pengalamannya selama menggunakan arang, rumah makan ini menggunakan arang tempurung kelapa karena kemudahannya dalam menemukan bahan baku selain itu juga harganya yang relatif murah, selama berjualan pemilik rumah makan menjelaskan bahwa konsumennya mengeluhkan mengenai asap yang dihasilkan dalam proses membakar sate.

- b. Rumah makan yang menggunakan arang dan gas

Tabel 5 Empathy Map Rumah Makan A1, A3, dan A5

	A1	A3	A5
SEE	Menggunakan gas dan arang	Menggunakan gas dan arang	Menggunakan gas dan arang
THINK AND FEEL HEAR	Bahan baku mudah didapatkan	Bahan baku sangat terjangkau	Bahan baku mudah didapatkan
SAY AND DO	Konsumen puas dengan cita rasa yang khas	Konsumen menunggu lama untuk dimasak	Menghasilkan cita rasa yang khas
PAIN	Bahan baku didapatkan dari pasar tradisional	Bahan baku didapatkan dari pasar tradisional	Bahan baku didapatkan dari pasar tradisional
GAIN	Asap membuat mata perih	Perlu menyediakan tempurung kelapa yang cukup banyak	Daya tahan asrang sangat kurnag
	Mendapatkan pengalaman memasak yang lebih baik	Berharap untuk mendapatkan batok yang terlalu banyak	Mendapatkan produk dengan ketahanan yang lbeih baik

Selain menggunakan arang terdapat juga rumah makan yang menggunakan bahan bakar gas dan juga arang sebagai sarana memasak. dari 7 rumah makan yang menggunakan gas dan arang, peneliti memilih 3 rumah makan untuk diwawancarai, mengenai pengalamannya selam menggunakan arang. Berikut merupakan hasil wawancara.

Rumah makan A1, rumah makan A1 terletak pada sebuah penginapan yang berada di provinsi Gorontalo, dan memiliki kapasitas sebanyak 75 orang, rumah makan ini hanya bisa diakses oleh tamu dari penginapan dan tidak terbuka untuk umum, karena rumah makan ini tidak hanya menjual makanan yang dibakar, oleh karena itu juru masaknya juga menggunakan Gas sebagai salah satu sarana memasak. sedangkan untuk menu makanan yang dibakar masih menggunakan arang sebagai salah satu sarana memasak, dalam wawancara yang dilakukan juru masak dari rumah makan ini menjelaskan pengalamannya selama menggunakan arang sebagai sarana untuk memasak. Juru masak menjelaskan pada saat memasak dengan menu yang dibakar dirinya harus memasaknya diluar ruangan agar asap tidak mengganggu udara dalam ruangan dapur, dan jika sudah memasak menu ini

maka juru masak tidak dapat memasak makanan lainnya karena harus fokus menjaga makanan yang dibakar ini.

Rumah makan A3, rumah makan A3 terletak di wilayah pariwisata di provinsi Gorontalo rumah makan ini tidak terlalu besar dan hanya bisa menampung pengunjung sebanyak 20 orang, dan dikelola langsung oleh pemilik dan memiliki karyawan sebanyak 3 orang yang bekerja di dapur dan yang lain sebagai pelayan, dari hasil wawancara yang telah dilakukan, penjual menjelaskan pengalamannya selama menggunakan arang dalam usahanya, dalam menggunakan arang pemilik rumah makan menjelaskan bahwa proses pembuatan arang cukup memakan waktu, dan juga mereka harus menyiapkan batok kelapa yang cukup banyak yang akan digunakan untuk menambahkan arang jika arang yang dibuat sudah habis.

Rumah makan A5, berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan rumah makan ini terletak di daerah pariwisata di provinsi Gorontalo yaitu daerah pesisir, rumah makan ini menjual makanan laut dan biasanya menggunakan gas dan arang sebagai sarana memasak. berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan pemilik rumah makan menjelaskan pengalamannya dalam menggunakan arang. Yaitu; arang digunakan karena memiliki harga yang sangat terjangkau, proses memasak pada rumah makan ini dilakukan di dapur dan pemilik menjelaskan bahwa proses memasak dengan arang memakan waktu cukup lama karena panas yang dihasilkan kurang, agar mencegah hal tersebut mereka harus selalu menambahkan batok kelapa agar arang tidak mati karena memiliki durasi penggunaan yang cukup singkat.

Peneliti juga melakukan validasi kepada produsen briket untuk mengetahui apakah masalah yang dihadapi oleh para pelaku usaha rumah makan di provinsi Gorontalo sudah diselesaikan oleh produsen yang ada. Yaitu; PT. Bintang Mandiri Bermitra Peneliti melakukan wawancara kepada salah satu produsen yang berada di Semarang, berikut merupakan hasil wawancara yang telah dilakukan; produsen menjelaskan produk yang diproduksi oleh perusahaannya memiliki beberapa bentuk untuk diproduksi seperti, bentuk kubus, silinder, dan hexagonal, setiap bentuk memiliki harga dan spesifikasi yang berbeda, untuk bentuk dengan harga

yang paling murah memiliki ketahanan 120 menit, dan membutuhkan waktu 15 menit untuk dinyalakan.

Berikut merupakan dokumentasi pada saat melakukan observasi dan wawancara.





Gambar 4.5 Hasil Observasi dan wawancara



Gambar 4.6 Hasil Observasi dan wawancara

4.1.2. Define

Dari hasil observasi dan wawancara peneliti menemukan bahwa penggunaan arang sebagai sarana memasak sangat tinggi hal ini disebabkan oleh beberapa faktor seperti harga dari bahan pokok yang sangat terjangkau, dan juga dari faktor makanan yang diperdagangkan, seperti sate dan jenis makanan yang perlu dibakar lainnya, selain itu juga faktor tempat wisata pantai yang mendukung para pemilik rumah makan untuk menyediakan makanan laut. Dari hasil observasi juga dapat dilihat para pemilik rumah makan masih belum mengetahui mengenai briket dan belum pernah menggunakannya. Oleh karena itu peneliti melihat adanya peluang untuk dapat menciptakan briket yang sesuai dengan kebutuhan pasar lokal.

Tabel 6 Point of View – Problem Statement

User	Need	Insight
Pemilik rumah makan yang berada di provinsi Gorontalo, yang memiliki menu makanan yang dibakar dan terletak pada Kawasan pariwisata yang berada di kabupaten	Meningkatkan kenyamanan pelanggan dan pemilik pada saat memasak untuk mengurangi asap yang dihasilkan oleh arang, kurangnya daya tahan arang, dan kurangnya panas yang dihasilkan.	21. Dari proses pembuatan arang menghasilkan asap yang mengganggu,
		22. Daya tahan arang yang kurang,
		23. Panas yang dihasilkan kurang, dan
		24. Para pelaku usaha menginginkan bahan baku yang mudah didapatkan.

Pohuwato, Gorontalo.		
-------------------------	--	--

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti menemukan mengkategorikan masalah yang dihadapi oleh para pelaku usaha menjadi 3. Yaitu;

1. Masalah Asap berlebih,
2. Masalah daya tahan dari arang,
3. Kurangnya panas yang dihasilkan,

4.1.3. Ideation

Dari masalah diatas peneliti dapat menciptakan briket batok kelapa yang sesuai dengan keperluan dari para pelaku usaha, dalam melakukan tahap *Ideation* peneliti melakukan *Brainstorm* untuk memicu berbagai ide yang dapat memecahkan masalah yang ada. Dalam tahap *Brainstorm* peneliti menemukan beberapa solusi untuk dapat membantu para pelaku usaha yaitu;

Tabel 7 Tabel Brainstorm

Solusi Inovasi	Desirability	Feasibility	Viability
Briket yang mudah dinyalakan	Produk ini cukup memudahkan pelanggan untuk dapat memasak dengan lebih cepat.	Solusi ini membutuhkan teknologi yang lebih baik dalam membuat solusi ini	Secara bisnis produk ini sangat mungkin untuk diproduksi. Namun, membutuhkan investasi pada alat produksi yang cukup tinggi
Daya Tahan briket yang lebih baik	Dapat memudahkan konsumen untuk dapat menghemat pengeluaran untuk bahan baku pembuatan arang	Solusi ini cukup terjangkau untuk dikerjakan	Secara bisnis solusi ini sangat mungkin diproduksi dan tidak memerlukan investasi alat yang cukup tinggi.

Melihat solusi yang ditawarkan di atas beserta kelebihan dan kekurangannya, peneliti akan memilih solusi yang lebih cocok untuk diterapkan di provinsi Gorontalo. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti kepada 5 informan, peneliti menemukan bahwa para pemilik rumah makan lebih cenderung memilih hal bahan baku yang murah dan mudah didapatkan. Dari 2 solusi yang ada di atas peneliti menawarkan briket yang mudah digunakan dan memiliki daya tahan yang cukup baik.

Melihat hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, peneliti menemukan bahwa rumah makan di provinsi Gorontalo belum pernah mendengar atau bahkan menggunakan briket sebagai sarana untuk memasak. Oleh karena itu peneliti ingin menghadirkan briket yang dapat membantu para pemilik rumah makan untuk dapat membantu para pemilik rumah makan. Dalam hal ini peneliti melakukan beberapa perubahan komposisi pada briket.

Proses pembuatan briket terdiri dari beberapa proses. Yaitu; proses pengayakan, proses penghancuran arang, proses penepungan, proses pencampuran, proses pengadukan, proses pencetakan, dan proses pengeringan, setiap proses memiliki fungsi masing – masing. Sebagai berikut;

1. Proses pengayakan arang, fungsinya adalah untuk mengurangi abu yang ada pada arang.
2. Proses peremukan arang, proses ini berfungsi untuk membuat arang agar menjadi lebih kecil dan mudah untuk dijadikan tepung arang,
3. Proses penepungan arang, fungsinya adalah untuk membuat tepung arang, agar lebih mudah untuk dicampur dengan bahan perekat,
4. Proses pencampuran, pada tahap ini arang dicampurkan dengan bahan perekat yaitu tepung kanji,
5. Proses pengadukan, berfungsi agar bahan perekat dan tepung arang tercampur dengan baik.
6. Proses pencetakan, proses pencetakan diperlukan agar briket sesuai dengan kebutuhan konsumen,
7. Proses pengeringan, proses ini berguna untuk mengurangi kadar air pada briket.

Beberapa perubahan yang ingin dilakukan oleh peneliti pada beberapa bagian dari proses pembuatan agar mendapatkan hasil yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Penambahan kandungan perekat tapioka, terjadi selama proses pencampuran tepung arang dengan tepung tapioka yang telah dilarutkan dengan air hangat. Proses pencampuran ini bertujuan untuk meningkatkan kepadatan briket agar tidak mudah hancur, dalam proses pengembangan briket yang dilakukan oleh para peneliti, peneliti meningkatkan kadar tapioka menjadi 10% tepung arang.

4.2 Tahap 2

Pada tahap 2 ini peneliti ingin melakukan pembuatan *Prototype* yang sesuai dengan ide yang telah ditemukan oleh peneliti.

4.2.1 *Prototype*

Dalam proses pembuatan prototype peneliti melakukan beberapa perubahan, berikut merupakan proses pembuatan *Prototype* yang dilakukan oleh peneliti.

1. Pembuatan arang, Pada proses ini peneliti menggunakan batok kelapa sebanyak 10kg, dan setelah melakukan pembakaran peneliti mendapatkan hasil sebanyak 4 kg arang.



Gambar 4.7 Proses pembuatan arang

2. Penghalusan arang; Pada proses ini peneliti melakukannya dengan metode penumbukan secara manual dan menghasilkan arang yang sudah halus dengan diameter sekitar 2 mm.



Gambar 4.8 Proses pembuatan arang

3. Pencampuran perekat dengan arang; Pada proses ini peneliti melakukan penimbangan pada bahan perekat yaitu tapioka, tepung tapioka yang digunakan adalah sebanyak 400-gram atau 10% dari keseluruhan arang.
4. Pencetakan, Bentuk dari briket yang dibuat adalah bentuk silindris dengan diameter 7cm dan tinggi 2.5cm.



Gambar 4.9 Proses pencetakan briket

5. Pengeringan; proses pengeringan dilakukan selama 3 Hari agar mendapatkan hasil yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.



Gambar 4.10 Proses pengeringan briket.

4.2.2 Test

Proses tes ini dilakukan kepada beberapa pelaku usaha rumah makan dan berikut merupakan hasil dari tes yang telah dilakukan. Proses ini peneliti melakukan proses tes kepada beberapa informan agar produk yang telah dibuat dapat dipakai sehingga peneliti dapat mengetahui apakah produk tersebut sudah, berikut merupakan tahap tes yang telah dilakukan;

1. Proses percobaan

Bentuk awal prototype briket yang dibuat peneliti berbentuk silinder dengan diameter 7 cm dan 2,5 cm. tujuan peneliti menetapkan bentuk ini adalah untuk mendapatkan durasi penggunaan yang maksimal.



Gambar 4.11 Bentuk awal (1)



Gambar 4.12 Bentuk awal (2)

2. Proses Pembakaran Briket

Setelah melakukan percobaan pembakaran peneliti menemukan bahwa dengan ukuran diameter 7 cm x 2,5 cm memiliki kelemahan yaitu; sulitnya menyalakan briket; hal ini dikarenakan ukuran dari briket terlalu besar sehingga briket yang ada memiliki kadar air yang cukup tinggi.



Gambar 4.13 Pembakaran (1)

3. Hasil briket

Peneliti kemudian melakukan beberapa modifikasi pada *prototype* untuk mendapatkan hasil yang maksimal, sehingga ukuran dari briket yang di produksi menjadi ukuran 2 cm x 2 cm.



Gambar 4.14 Hasil jadi briket menit pertama (1)



Gambar 4.15 Hasil jadi briket menit pertama (2)



Gambar 4.16 Hasil jadi briket menit 60



Gambar 4.17 Hasil jadi briket menit 120

4. Temuan dari percobaan dan Validasi

Berdasarkan hasil test yang telah dilakukan, peneliti menemukan bahwa bentuk awal briket yang telah direncanakan berukuran silinder dengan diameter 7 cm dan tebal 2.5cm, dinilai terlalu tebal sehingga membuat produk ini sulit untuk

dikeringkan (7 hari pengeringan) dan memakan waktu lebih banyak untuk dinyalakan. Oleh karena itu peneliti membuat briket dengan ukuran yang lebih kecil dengan bentuk kotak dan dengan ukuran 2cm x 2cm, dengan konfigurasi bentuk demikian peneliti menemukan bahwa hanya dibutuhkan waktu 10 menit untuk menyalakan briket, dengan waktu ketahanan 150 menit. Peneliti juga melakukan validasi kepada produsen briket yang sudah ada dengan cara wawancara dengan produsen, berikut merupakan tabel hasil wawancara yang telah dilakukan.

Tabel 8 Tabel hasil validasi kepada kompetitor.

Briket yang akan diproduksi peneliti	Briket PT. Bintang Mandiri Bermitra
Dapat dinyalakan dalam waktu 10 menit	Dapat dinyalakan dalam waktu 15 menit
Briket dapat bertahan hingga 160 menit	Briket dapat bertahan hingga 120 menit

4.3 Business Model Innovation

Setelah menciptakan *Prototype* dan melakukan *Test* maka peneliti ingin melakukan identifikasi perubahan yang terjadi pada model bisnis yang sudah ada sekarang. CV. Faith merupakan perusahaan yang berada di provinsi Gorontalo dan bergerak di sektor perkebunan terutama perkebunan kelapa, perusahaan ini mulai beroperasi sejak tahun 2017, dan memiliki produksi produk utama. Yaitu komoditas kopra. Selama beroperasi perusahaan sejauh ini perusahaan hanya mengambil bahan baku pembuatan kopra sedangkan bagian lain dari buah kelapa yang ada dibuang begitu saja. Melihat hal ini peneliti ingin memanfaatkan setiap bagian yang dibuang pada saat proses panen. Salah satunya adalah batok kelapa, yaitu dengan memulai produksi briket batok kelapa. Dengan menggunakan melakukan pendekatan *Design Thinking* maka perusahaan dapat menciptakan suatu produk yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan terutama yang berada di Provinsi Gorontalo, produk ini juga meminimalisir bagian dari kelapa yang terbuang. Dengan hadirnya produk briket dalam perusahaan, membuat terjadinya inovasi

pada model bisnis yang sudah ada inovasi ini meliputi beberapa bagian dari 9 blok yang ada pada model kanvas.

4.3.1 Customer Segment,

Saat ini CV. Faith memasok produk kopra kepada perusahaan pengolah produk kopra. Setelah melakukan penambahan produk baru pada perusahaan ini, peneliti menemukan akan ada segmentasi konsumen baru dari perusahaan yaitu para pelaku usaha rumah makan di provinsi Gorontalo, terutama rumah makan penjual makanan tradisional dan makanan laut, dan untuk pengembangan usaha selanjutnya perusahaan ingin melakukan ekspor briket, di beberapa negara.

4.3.2 Value Proposition,

Saat ini perusahaan ini selalu memberikan nilai *Quality over Quantity* perusahaan ini selalu memberikan produk kopra yang memiliki kadar air dibawah 6% kepada konsumen pengolah produk kelapa. Adanya penambahan nilai *focus* dalam inovasi briket membuat perusahaan dapat memberikan produk sesuai yang diinginkan pengguna dengan harga yang terjangkau. Nilai inovasi *Focus* sangat cocok dengan adanya produk briket mengingat konsumen yang mempertimbangkan harga dalam mengambil keputusan. Peneliti juga ingin menambahkan nilai *Ease Of Use* dan *Performance Simplification* dalam produk yang akan di produksi. Berikut merupakan perbandingan antara produk yang akan diproduksi dengan produk yang telah diproduksi oleh salah satu produsen briket yang telah diwawancarai oleh peneliti, seperti yang dapat dilihat pada **Tabel 8**.

4.3.3 Channels,

Pada elemen *Channel* agar perusahaan dapat menerapkan inovasi *Go Direct* agar dapat membuat perusahaan dapat lebih membangun hubungan langsung dengan konsumen, untuk mendapatkan produk konsumen hanya perlu memesannya secara daring kemudian dapat diantarkan secara langsung kepada konsumen, mengingat keterbatasan teknologi yang dimiliki oleh konsumen yang berada di Provinsi Gorontalo, untuk menjangkau konsumen diluar Gorontalo peneliti akan mengembangkan *website* agar dapat menjangkau calon konsumen yang lebih luas.

4.3.4 Customer Relationship

Proses pembangunan hubungan dengan konsumen akan dilakukan secara interpersonal sebagai tahap awal agar bisa mendapatkan umpan balik dari konsumen secara terus menerus, dengan cara mengumpulkan *database* dari konsumen dan melakukan pengorderan dengan cara menelpon pelanggan satu persatu melalui layanan konsumen.

4.3.5 Revenue Streams

Pada elemen aliran pendapatan sebelumnya perusahaan mendapatkan pendapatan melalui penjualan produknya yaitu kopra saja, produksi briket berpotensi menambah aliran pendapatan dari perusahaan melalui penjualan briket arang batok kelapa.

4.3.6 Key Resources

CV. Faith memiliki *Key Resources* sebagai berikut, yaitu; lahan perkebunan kelapa yang panennya dilakukan rutin setiap 100 hari, dan sumber daya manusia; yaitu sebagai berikut; tenaga pekerja kelapa yang bertugas memanjat kelapa, yang bertugas mengeluarkan daging kelapa dari batok kelapa, dan yang bertugas untuk memisahkan batok kelapa Dengan sabut kelapa. Dengan adanya produksi briket perusahaan harus menambahkan peralatan untuk produksi briket.

4.3.7 Key Activities

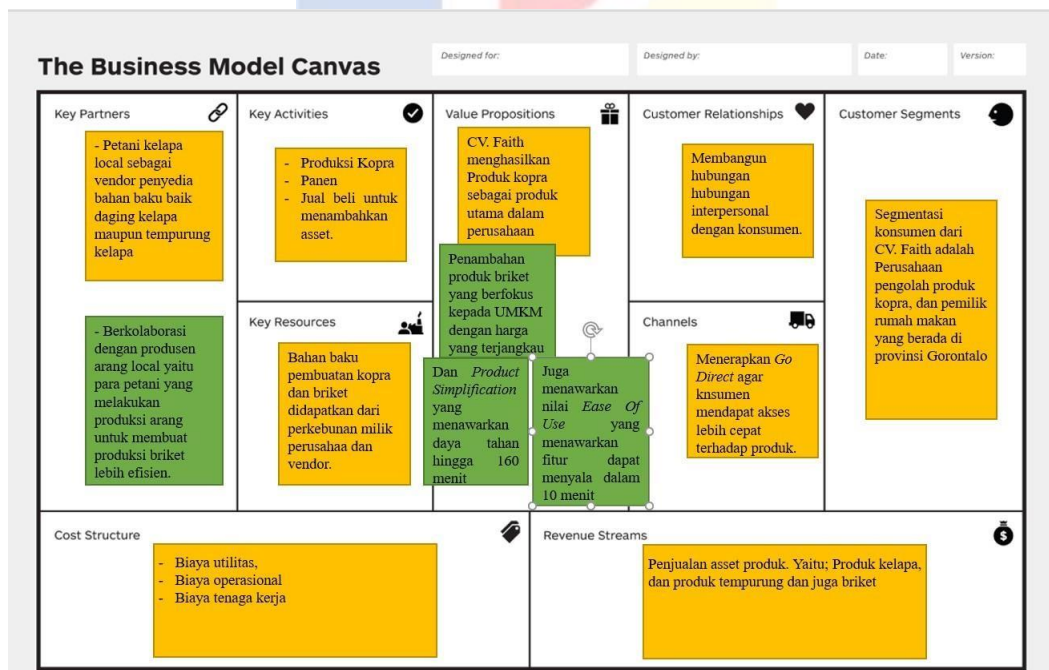
Kegiatan utama dari perusahaan ini merupakan kegiatan produksi kopra yang dilakukan secara tradisional. Yaitu dengan cara, daging kelapa dari hasil panen, yang kemudian dilanjutkan dengan proses penjemuran selama 3 – 4 hari untuk mendapatkan hasil yang maksimal, panen kelapa dilakukan selama 1 bulan dalam periode 100 hari yang berarti aktivitas panen dapat dilakukan sebanyak 3 – 4 kali dalam 1 tahun, dan proses jual kopra beli kopra yang dilakukan secara rutin yaitu membeli kopra dari petani lokal, dan melakukan penjualan kopra kepada produsen hasil kopra.

4.3.8 Key Partnerships

Dalam proses penambahan produk briket pada perusahaan peneliti menemukan bahwa hamper tidak terdapat perubahan pada elemen *Key Partnership*. Yaitu tetap mengandalkan para petani kelapa sebagai pemasok, perusahaan logistik lokal untuk melakukan pengiriman barang, dan menambahkan inovasi *Collaboration* dalam perusahaan, dengan cara melakukan kerja sama dengan produsen arang, yaitu petani lokal yang melakukan produksi arang. Tujuan adanya kolaborasi ini adalah untuk mempersingkat waktu produksi briket dan menekan pengeluaran pekerja yang bertugas membakar batok kelapa.

Pada elemen struktur biaya perusahaan akan mengalami kenaikan biaya pekerja karena akan dibutuhkan penambahan pekerja dalam melakukan produksi briket.

Berikut merupakan hasil *Business Model Canvas* menggunakan 10 jenis inovasi.



Gambar 4.18. BMC CV. Faith