

**PENERAPAN *BUSINESS MODEL CANVAS*
DALAM PENGEMBANGAN USAHA
BORUTULANG *COFFEE***



SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E) Pada Program Studi Ekonomi Syariah*

Oleh:

Tegar Wibawa
NIM. 20080054

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL
2025**

**PENERAPAN *BUSINESS MODEL CANVAS*
DALAM PENGEMBANGAN USAHA
BORUTULANG COFFEE**



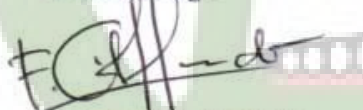
SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E) Pada Program Studi Ekonomi Syariah


Oleh:

**Tegar Wibawa
NIM: 20080054**

Pembimbing I


Faisal Affandi, M.E.I
NIP. 198310182019310006

Pembimbing II


Drs. Hamonangan M. Si
NIP. 1965507282003121001

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL**

2025

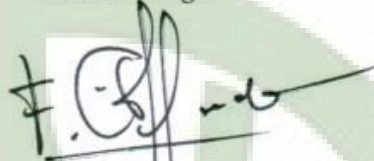
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama Tegar Wibawa, NIM. 20080054 dengan judul **“Penerapan Business Model Canvas dalam Pengembangan Usaha Boru tulang Coffee”**, memandang bahwa skripsi yang bersangkutan di atas telah memenuhi syarat untuk diajukan ke Sidang Munaqasyah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

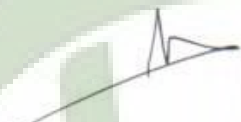
Mandailing Natal, 25 September 2025

Pembimbing I



Faisal Affandi, M.E.I
NIP. 198310182019310006

Pembimbing II



Drs. Hamonangan, M.Si
NIP. 1965507282003121001

STAIN MADINA

LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi ini berjudul “**Penerapan Business Model Canvas dalam Pengembangan Usaha Boru tulang Coffee**”, a.n Tegar Wibawa, NIM. 20080054 Program Ekonomi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Program Sarjana Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Mandailing Natal, pada tanggal Agustus 2025.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya

No	Nama / NIP Penguji	Jabatan Dalam Tim	Tanda Tangan	Tanggal Persetujuan
1	Nurintan Siregar, M.E NIP. 19861012019032008	Penguji I		17/10/2025
2	Jureid, M.E.I NIP. 198806242019031010	Penguji II		17/10/2025.
3	Faisal Affandi, M.E.I NIP. 198310182019310006	Penguji III		17/10-2025
4	Drs. Hamonangan, M.Si NIP.1965507282003121001	Penguji IV		17/10-2025



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tegar Wibawa
NIM : 20080054
Tempat / Tgl. Lahir : Pontianak, 17 Agustus 2002
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Kayujati

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul “Penerapan Business Model Canvas dalam Pengembangan Usaha **Boru tulang Coffee**”, adalah benar karya asli saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya.

Apabila terjadi kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sesungguhnya.

Mandailing Natal, 25 September 2025

Yang membuat pernyataan



Tegar Wibawa
NIM. 20080054

ABSTRAK

Tegar Wibawa (NIM: 20080054). Penerapan *Business Model Canvas* Dalam Pengembangan Usaha *Borutulang Coffee*. Industri kopi di Indonesia berkembang pesat, namun usaha lokal seperti Borutulang Coffee di Kabupaten Mandailing Natal masih menghadapi tantangan, seperti harga kopi petani yang rendah, pemasaran terbatas, kurangnya pembinaan, dan keterbatasan modal. Padahal, kopi Mandailing memiliki reputasi global yang dapat menjadi nilai tambah bagi pengembangan usaha. Oleh karena itu, diperlukan kerangka strategis melalui *Business Model Canvas* (BMC) untuk merancang dan mengevaluasi model bisnis secara lebih efektif. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, serta dianalisis dengan model interaktif Miles dan Huberman melalui reduksi data, penyajian, dan penarikan kesimpulan. Validitas data dijaga dengan triangulasi sumber, metode, dan waktu. Hasil penelitian menunjukkan Borutulang Coffee memiliki kekuatan pada kualitas kopi single origin, identitas lokal Mandailing, suasana kedai yang nyaman, serta kemitraan dengan petani. Namun, kelemahan meliputi branding yang lemah, segmentasi pasar terbatas, manajemen tradisional, dan keterbatasan modal. Pemetaan sembilan elemen BMC menegaskan perlunya strategi penguatan branding, pemanfaatan saluran digital, serta diversifikasi pendapatan. Kesimpulannya, BMC memberikan gambaran menyeluruh kondisi usaha dan menjadi dasar merumuskan strategi agar Borutulang Coffee mampu naik kelas sebagai kedai kopi lokal unggulan di tingkat regional maupun nasional.

Kata Kunci: *Business Model Canvas, Pengembangan Usaha, UMKM.*

ABSTRACT

Tegar Wibawa (NIM: 20080054). Application of Business Model Canvas in the Business Development of Borutulang Coffee. The coffee industry in Indonesia is growing rapidly, but local businesses such as Borutulang Coffee in Mandailing Natal Regency still face challenges, such as low coffee prices from farmers, limited marketing, lack of coaching, and limited capital. In fact, Mandailing coffee has a global reputation that can be an added value for business development. Therefore, a strategic framework through the Business Model Canvas (BMC) is needed to design and evaluate the business model more effectively. This study uses a descriptive qualitative method with a case study approach. Data were collected through interviews, observations, and documentation, and analyzed with Miles and Huberman's interactive models through data reduction, presentation, and conclusion drawn. The validity of the data is maintained by triangulating sources, methods, and time. The results of the study show that Borutulang Coffee has strength in the quality of single origin coffee, Mandailing's local identity, comfortable shop atmosphere, and partnerships with farmers. However, the drawbacks include weak branding, limited market segmentation, traditional management, and limited capital. The mapping of the nine elements of BMC emphasizes the need for strategies to strengthen branding, use digital channels, and diversify revenue. In conclusion, BMC provides a comprehensive overview of business conditions and becomes the basis for formulating a strategy so that Borutulang Coffee is able to upgrade as a leading local coffee shop at the regional and national levels.

Keywords: Business Model Canvas, Pengembangan Usaha, UMKM.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji syukur ke hadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-nya, Shalawat dan salam untuk Nabi Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini berjudul “Penerapan Business Model Canvas Dalam Pengembangan Usaha Borutulang Coffee” guna memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal.

Dengan penuh kerendahan hati dan rasa syukur yang mendalam, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang tulus kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusi yang berarti dalam proses ini :

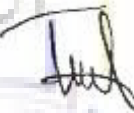
1. Bapak Prof. Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag. selaku ketua STAIN Mandailing Natal, serta seluruh civitas akademika STAIN Mandailing Natal.
2. Bapak Faisal Affandi, M.E.I selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah STAIN Mandailing Natal dan Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan skripsi.
3. Bapak Paisal Rahmat, M.E selaku sekretaris Prodi Ekonomi Syariah STAIN Mandailing Natal yang telah memberikan bimbingan dan arahan.
4. Bapak Drs. Hamonangan, M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak/Ibu Dosen Program Studi Ekonomi Syariah dan seluruh civitas akademik STAIN Mandailing Natal yang telah memberikan bimbingan dan arahan.
6. Teristimewa buat kedua orang tua saya (Ayah Maddin Jambak dan Ibu Nur Saah Abdullah), saudara dan seluruh keluarga besar yang telah memberikan dukungan dan semangat.
7. Rekan Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah STAIN Mandailing Natal Angkatan 2020 yang telah memberikan dukungan dan semangat.
8. Bapak Ahmad Bakri Pulung, Spd selaku pemilik usaha Borutulang Coffee yang telah memberikan izin dan dukungan untuk penelitian.

9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu selama ini.

Akhirnya, penulis menyadari keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada, sehingga tidak menutup kemungkinan jika skripsi ini masih memiliki kekurangan. Dengan segala kerendahan hati, penulis mempersembahkan karya ini dan berharap semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti selanjutnya.

Mandailing Natal, 25 September 2025

Penulis



Tegar Wibawa

NIM. 20080054



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
BAB I <u>PENDAHULUAN</u>	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian	8
E. Penjelasan Istilah	9
F. Sistematika Penulisan	10
BAB II <u>KAJIAN TEORI</u>	12
A. Landasan Teori	12
1. Pengembangan Bisnis	12
2. Business Model Canvas (BMC)	14
3. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	18
4. Pengembangan Bisnis, Business Model Canvas dan UMKM dalam Perspektif Ekonomi Islam	21
B. Hasil Penelitian Yang Relevan	23
BAB III <u>METODE PENELITIAN</u>	25
A. Jenis Penelitian	25
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	25
C. Sumber Data Penelitian	26
D. Teknik Pengumpulan Data.....	26
E. Teknik Keabsahan Data	27
F. Teknik Analisis Data	29

BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	31
A.	Hasil Penelitian	31
1.	Temuan Umum	31
2.	Temuan Khusus	34
B.	Pembahasan	38
1.	Model Bisnis Borutulang Coffee Saat Ini Ditinjau dari Sembilan Elemen Business Model Canvas.....	38
2.	Penerapan Business Model Canvas dalam Merancang Strategi Pengembangan Usaha.....	41
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	45
A.	Kesimpulan	45
B.	Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	47



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi yang semakin pesat, sektor usaha kopi di Indonesia, khususnya di daerah-daerah dengan potensi kopi yang tinggi, mengalami perkembangan yang signifikan. Salah satu usaha yang turut serta dalam perkembangan ini adalah *Borutulang Coffee*, yang terletak di Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal. Usaha kopi di Indonesia memiliki peluang besar, mengingat Indonesia adalah salah satu negara penghasil kopi terbesar di dunia. Namun, meskipun potensi pasar kopi sangat besar, banyak usaha kopi yang belum mampu berkembang secara optimal.

Dalam konteks pengembangan usaha kopi di Mandailing Natal, terdapat tantangan signifikan yang dihadapi oleh para petani kopi. Salah satunya adalah ketidakpuasan terhadap harga jual kopi yang tidak sesuai dengan janji yang pernah disampaikan oleh Wakil Bupati Mandailing Natal, Atika Azmi Utammi Nasution, yang sebelumnya berkomitmen untuk memasarkan kopi Mandailing ke luar negeri dengan harga Rp 400.000 per kilogram. Namun, hingga saat ini, harga kopi di tingkat petani masih jauh dari harapan tersebut. Petani kopi, seperti Darman Daulay, mengungkapkan kekecewaannya karena belum pernah mendapatkan pembinaan dari pemerintah daerah mengenai teknik budidaya kopi yang baik, sehingga hasil panen belum optimal (Rakyat.id, 2024).

Dari perspektif pelaku usaha kopi di Mandailing Natal, terdapat sejumlah tantangan mendasar yang menghambat optimalisasi pengembangan komoditas kopi sebagai produk unggulan daerah. Salah satu isu yang menonjol adalah terkait ketidakselarasan harga jual kopi di tingkat petani dengan ekspektasi yang pernah dibangun melalui pernyataan pemerintah daerah. Komitmen yang pernah disampaikan oleh Wakil Bupati Mandailing Natal mengenai pemasaran kopi Mandailing ke pasar internasional dengan harga Rp 400.000 per kilogram, hingga saat ini belum terealisasi. Kondisi tersebut

menimbulkan ketidakpuasan dan kekecewaan, karena harga jual kopi di lapangan masih berada jauh di bawah angka tersebut.

Selain aspek harga, tantangan lain yang dihadapi adalah keterbatasan dalam hal pembinaan dan pendampingan teknis dari pemerintah daerah. Minimnya transfer pengetahuan mengenai praktik budidaya kopi yang sesuai standar internasional berdampak pada rendahnya kualitas hasil panen. Padahal, Mandailing Natal memiliki potensi kopi yang sangat besar dengan reputasi global yang telah diakui. Kurangnya intervensi strategis dari pemerintah dalam bentuk pelatihan, penyuluhan, dan fasilitasi teknologi budidaya, membuat petani dan pelaku usaha sulit mencapai standar kualitas yang mampu meningkatkan daya saing kopi Mandailing di pasar global.

Situasi ini mencerminkan perlunya pendekatan yang lebih terstruktur dan sistematis dalam pengembangan usaha kopi di Mandailing Natal, di mana penerapan *Business Model Canvas* (BMC) dapat menjadi alat yang efektif bagi pelaku usaha kopi, seperti *Borutulang Coffee*, dalam merancang strategi bisnis yang lebih baik. Melalui BMC, aspek-aspek penting seperti segmentasi pasar, proposisi nilai, saluran distribusi, dan hubungan pelanggan dapat dianalisis secara mendalam, sehingga mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat dan berorientasi pada peningkatan kesejahteraan petani kopi di Mandailing Natal. Seiring dengan pesatnya perkembangan industri kopi dan semakin ketatnya persaingan antar pelaku usaha, setiap usaha kopi, termasuk *Borutulang Coffee*, dituntut untuk memiliki strategi yang jelas agar mampu bersaing dan berkembang. Dalam konteks ini, *Business Model Canvas* berperan sebagai instrumen strategis yang memetakan sekaligus merencanakan berbagai aspek fundamental dalam menjalankan usaha, sehingga dapat memperkuat daya saing dan keberlanjutan bisnis kopi di Mandailing Natal.

Borutulang Coffee, meskipun sudah memiliki produk kopi yang berkualitas, masih menghadapi tantangan dalam pengembangan usahanya. Beberapa tantangan yang dihadapi antara lain adalah pemasaran yang belum maksimal, pengelolaan sumber daya yang kurang efisien, serta pemahaman yang terbatas tentang bagaimana merancang model bisnis yang dapat

membawa usaha ke arah yang lebih maju dan berkelanjutan. Oleh karena itu, penerapan *Business Model Canvas* menjadi hal yang penting untuk mengidentifikasi area-area yang perlu diperbaiki dan mengembangkan strategi bisnis yang lebih tepat guna.

Data penjualan *Borutulang Coffee* menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan. Pemilik *Borutulang Coffee* mengungkapkan bahwa penjualan kopi bubuk kini sudah mencapai lebih dari 2000 pcs sejak didirikan. Pada tahun pertama, mereka mampu menjual sekitar 400 pcs, kemudian meningkat menjadi 800 pcs di tahun kedua, dan melonjak lebih dari 2000 pcs hingga saat ini. Penjualan ini mencakup berbagai varian produk seperti Robusta, Arabika, dan Kopi Blend Signature Borutulang (Dwi, 2024).

Selain itu, *Borutulang Coffee* juga memperluas jangkauan pasarnya dengan membuka kafe, memanfaatkan *marketplace online*, serta menjalin kemitraan dengan pelaku UMKM dan komunitas pemuda di Mandailing Natal. Pemilik *Borutulang Coffee* juga menyampaikan bahwa salah satu strategi yang mereka terapkan adalah mengedepankan pendekatan *storytelling* dan edukasi kepada konsumen mengenai keunikan dan cita rasa khas kopi Mandailing. Mereka juga aktif mengikuti berbagai pameran UMKM dan memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan YouTube sebagai sarana promosi yang efektif (Dwi, 2024).

Meskipun *Borutulang Coffee* menunjukkan potensi yang menjanjikan sebagai salah satu pelaku usaha kopi lokal di Mandailing Natal, usaha ini masih menghadapi berbagai problematika bisnis yang cukup kompleks. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah belum optimalnya strategi pemasaran. Dalam wawancara langsung dengan pemilik usaha, terungkap bahwa pemasaran produk masih bergantung pada media sosial seperti Instagram, dengan jangkauan promosi yang belum sepenuhnya mampu menjangkau pasar yang lebih luas di luar wilayah Mandailing Natal. Hal ini mengakibatkan pertumbuhan pelanggan yang stagnan dan kurangnya penetrasi pasar baru, padahal produk kopi yang dihasilkan memiliki kualitas yang kompetitif (Dwi, 2024).

Di samping itu, pengelolaan sumber daya manusia dan operasional juga menjadi kendala tersendiri. *Borutulang Coffee* masih mengandalkan sistem kerja yang bersifat tradisional dan belum sepenuhnya terdigitalisasi. Pemilik mengungkapkan bahwa beberapa lini operasional, seperti pencatatan keuangan dan pengelolaan stok bahan baku, belum menggunakan sistem manajemen yang terintegrasi. Hal ini sering kali menghambat efisiensi operasional dan mempersulit proses evaluasi kinerja bisnis secara menyeluruh (Dwi, 2024).

Masalah lain yang tidak kalah penting adalah keterbatasan modal dan akses pembiayaan. Meskipun usaha ini sudah berjalan dan memiliki pelanggan tetap, pengembangan usaha seperti ekspansi gerai, pembelian mesin roasting modern, atau diversifikasi produk terhambat oleh keterbatasan modal kerja. *Borutulang Coffee* juga belum memiliki strategi khusus untuk menarik investor ataupun membangun kemitraan strategis yang dapat memperkuat posisi bisnisnya (Dwi, 2024).

Selain tantangan internal, faktor eksternal juga turut memengaruhi kestabilan usaha. Salah satunya adalah fluktuasi harga bahan baku kopi akibat ketidaksesuaian harga di tingkat petani dengan nilai jual di pasar, sebagaimana dilaporkan oleh beberapa media. Ketidakstabilan ini memaksa *Borutulang Coffee* untuk terus beradaptasi dengan kondisi pasar yang tidak pasti, sementara mereka harus menjaga kualitas produk dan konsistensi layanan kepada pelanggan (Dwi, 2024).

Dengan berbagai problematika tersebut, terlihat bahwa *Borutulang Coffee* memerlukan kerangka kerja strategis yang sistematis dan adaptif. Dalam hal ini, *Business Model Canvas* (BMC) menjadi alat yang relevan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan merumuskan ulang strategi bisnis agar lebih efisien dan kompetitif. Melalui pendekatan ini, diharapkan *Borutulang Coffee* dapat mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi dan melangkah lebih jauh dalam pengembangan usahanya.

Salah satu alasan mengapa *Business Model Canvas* menjadi penting bagi pengembangan usaha adalah karena BMC menawarkan cara yang sistematis untuk merencanakan dan mengevaluasi setiap elemen dalam bisnis,

mulai dari nilai yang ditawarkan kepada pelanggan, saluran distribusi, hubungan pelanggan, sumber daya yang dibutuhkan, hingga struktur biaya dan pendapatan (Hartatik & Baroto, 2017). Dengan menggunakan *Business Model Canvas*, *Borutulang Coffee* dapat memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai bagaimana mengelola dan mengembangkan usahanya dengan lebih efisien dan terstruktur.

Model bisnis yang diterapkan oleh *Borutulang Coffee*, jika tidak dirancang dengan baik, dapat menghambat proses pengembangan usaha tersebut. Oleh karena itu, sangat penting untuk mengevaluasi dan merancang ulang model bisnis yang ada dengan pendekatan yang lebih sistematis dan berbasis data. Salah satu alat yang dapat membantu dalam hal ini adalah *Business Model Canvas*. Dengan pendekatan ini, *Borutulang Coffee* dapat lebih mudah menganalisis berbagai aspek bisnis dan merumuskan strategi yang lebih efektif dan efisien.

Keberadaan *Business Model Canvas* di dunia usaha saat ini sangat relevan, terutama bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) seperti *Borutulang Coffee*. UMKM sering kali menghadapi kesulitan dalam mengelola berbagai aspek bisnis secara bersamaan, seperti pemasaran, keuangan, operasional dan pengelolaan sumber daya manusia. *Business Model Canvas* menyediakan kerangka yang jelas untuk mengidentifikasi dan merencanakan elemen-elemen tersebut, yang sangat berguna untuk memperbaiki dan mengembangkan usaha secara lebih terorganisir (Jamira et al., 2021a).

Dalam konteks *Borutulang Coffee*, penerapan *Business Model Canvas* diharapkan dapat memberikan panduan dalam merancang dan merumuskan model bisnis yang lebih baik. Salah satu tujuan utama dari penerapan *Business Model Canvas* adalah untuk menemukan nilai tambah yang dapat ditawarkan kepada pelanggan, serta mengidentifikasi cara-cara yang lebih efisien dalam mengelola biaya dan sumber daya (Fatricia & Sultan, 2019). Hal ini sangat penting untuk meningkatkan daya saing usaha kopi *Borutulang* di pasar yang semakin kompetitif.

Penerapan *Business Model Canvas* juga dapat membantu *Borutulang Coffee* dalam merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif. Dalam industri kopi, pemasaran menjadi salah satu kunci untuk menarik pelanggan dan membangun loyalitas. Dengan menggunakan *Business Model Canvas*, *Borutulang Coffee* dapat lebih mudah memetakan saluran distribusi yang tepat, memahami segmen pasar yang ingin dijangkau, dan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih terarah.

Namun, penerapan *Business Model Canvas* bukanlah hal yang mudah. Diperlukan pemahaman yang mendalam tentang setiap elemen yang ada dalam *Business Model Canvas* dan bagaimana elemen-elemen tersebut saling berinteraksi. Oleh karena itu, *Borutulang Coffee* perlu melibatkan tim yang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup dalam merancang dan mengimplementasikan model bisnis ini. Selain itu, *Borutulang Coffee* juga perlu melakukan evaluasi secara berkala untuk mengetahui apakah model bisnis yang diterapkan sudah berjalan dengan baik atau perlu disesuaikan kembali.

Masalah utama yang sering dihadapi oleh usaha mikro, kecil dan menengah adalah keterbatasan dalam sumber daya manusia, keuangan, dan teknologi. Dalam hal ini, penerapan *Business Model Canvas* dapat membantu *Borutulang Coffee* untuk lebih fokus pada elemen-elemen yang paling penting bagi pengembangan usaha mereka, seperti efisiensi operasional, pengelolaan biaya, dan pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Dengan menggunakan pendekatan ini, *Borutulang Coffee* dapat lebih mudah mengidentifikasi peluang dan tantangan yang ada di pasar kopi.

Salah satu tantangan besar yang dihadapi oleh *Borutulang Coffee* adalah bagaimana memperluas pasar dan meningkatkan jumlah pelanggan. Dalam hal ini, *Business Model Canvas* dapat memberikan panduan tentang bagaimana merancang strategi pemasaran yang efektif, mulai dari segmentasi pasar, penentuan target pasar, hingga pengembangan proposisi nilai yang menarik bagi pelanggan. Dengan pendekatan ini, *Borutulang Coffee* dapat

lebih memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan, serta menciptakan produk dan layanan yang lebih relevan.

Selain itu, tantangan lain yang sering dihadapi oleh usaha kopi adalah pengelolaan sumber daya yang terbatas. *Business Model Canvas* dapat membantu *Borutulang Coffee* untuk merancang struktur biaya yang lebih efisien dan memaksimalkan penggunaan sumber daya yang ada. Dengan memetakan berbagai elemen dalam model bisnis, *Borutulang Coffee* dapat menemukan cara-cara yang lebih efektif dalam mengelola sumber daya, baik itu berupa bahan baku, tenaga kerja, maupun peralatan.

Pengelolaan keuangan yang baik juga menjadi salah satu faktor yang sangat penting dalam pengembangan usaha (Rusliana et al., 2023). Dalam hal ini, *Business Model Canvas* dapat membantu *Borutulang Coffee* untuk merancang struktur pendapatan dan biaya yang lebih jelas dan terukur. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang aliran pendapatan dan biaya, *Borutulang Coffee* dapat mengoptimalkan pengelolaan keuangan untuk memastikan kelangsungan dan pertumbuhan usaha.

Secara keseluruhan, penerapan *Business Model Canvas* dalam pengembangan usaha *Borutulang Coffee* diharapkan dapat memberikan panduan yang lebih jelas dan terstruktur dalam merancang model bisnis yang lebih efisien dan efektif. Dengan pendekatan yang lebih sistematis, *Borutulang Coffee* dapat mengidentifikasi peluang-peluang baru, mengatasi tantangan yang ada, serta meningkatkan daya saing di pasar kopi yang semakin kompetitif.

Penerapan *Business Model Canvas* dalam usaha kopi *Borutulang* juga diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap pengembangan usaha secara keseluruhan, mulai dari peningkatan kualitas produk, efisiensi operasional, hingga strategi pemasaran yang lebih efektif. Berdasarkan pemaparan di atas, maka Peneliti tertarik untuk mengkaji lebih lanjut dalam penelitian yang diberi judul “Penerapan *Business Model Canvas* Dalam Pengembangan Usaha *Borutulang Coffee*”.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah adalah pernyataan yang jelas dan terperinci mengenai masalah yang akan diteliti dalam sebuah penelitian. Rumusan masalah berfungsi untuk mengidentifikasi dan menjelaskan fokus utama dari penelitian serta menetapkan batasan atau ruang lingkup yang akan dikaji. Berdasarkan uraian dari latar belakang masalah di atas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana model bisnis *Borutulang Coffee* saat ini ditinjau dari sembilan elemen dalam *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana penerapan *Business Model Canvas* dapat membantu *Borutulang Coffee* dalam merancang strategi pengembangan usaha yang lebih efektif dan berkelanjutan?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah pernyataan yang jelas dan spesifik mengenai apa yang ingin dicapai atau ditemukan dalam sebuah penelitian. Tujuan ini menggambarkan hasil yang diharapkan dari pelaksanaan penelitian dan memberikan arah atau fokus bagi peneliti dalam menyusun metodologi, pengumpulan data, dan analisis hasil penelitian. Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan model bisnis *Borutulang Coffee* berdasarkan sembilan elemen dalam kerangka *Business Model Canvas* (BMC).
2. Untuk menganalisis penerapan *Business Model Canvas* dapat mendukung perancangan strategi pengembangan usaha *Borutulang Coffee* yang lebih efektif dan berkelanjutan.

D. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian menjelaskan manfaat atau kontribusi yang akan diperoleh dari hasil penelitian, baik untuk pengembangan ilmu pengetahuan, praktik, maupun kebijakan. Adapun kegunaan penelitian ini antara lain:

1. Secara Teoritis
 - a) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori manajemen bisnis, khususnya dalam penerapan

Business Model Canvas (BMC) untuk usaha mikro, kecil dan menengah.

- b) Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan teoretis mengenai cara-cara baru dalam mengembangkan usaha kopi melalui pemanfaatan kerangka kerja yang sudah terbukti efektif seperti *Business Model Canvas*.

2. Secara Praktis

- a) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan panduan praktis bagi pemilik dan pengelola *Borutulang Coffee* dalam menerapkan *Business Model Canvas* untuk meningkatkan operasional dan pengembangan bisnis.
- b) Penelitian ini diharapkan dapat membantu *Borutulang Coffee* merancang strategi pemasaran yang lebih efektif.
- c) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan contoh penerapan *Business Model Canvas* dalam konteks usaha kecil dan menengah, yang dapat diterapkan oleh pelaku usaha lain di bidang yang sama atau berbeda.

3. Secara Sosial

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap ekonomi lokal di Panyabungan, dengan menciptakan lebih banyak lapangan kerja dan peluang usaha bagi masyarakat setempat.

E. Penjelasan Istilah

Penjelasan istilah pada penelitian ini bertujuan untuk menghindari kesalahpahaman dalam penulisan. Maka peneliti mendeskripsikan penjelasan istilah dari masing-masing kata kunci pada judul penelitian ini:

1. *Business Model Canvas* (BMC)

Business Model Canvas adalah sebuah kerangka visual strategis yang dikembangkan oleh *Alexander Osterwalder*, yang digunakan untuk

mendesripsikan, menganalisis, dan merancang model bisnis secara komprehensif.

2. Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merujuk pada proses perencanaan dan pelaksanaan strategi untuk meningkatkan performa bisnis, baik dari aspek pendapatan, jangkauan pasar, efisiensi operasional, maupun daya saing. Dalam penelitian ini, pengembangan usaha mencakup peningkatan kinerja dan kapasitas *Borutulang Coffee* agar dapat tumbuh secara berkelanjutan.

3. *Borutulang Coffee*

Borutulang Coffee adalah nama usaha yang menjadi objek penelitian, yaitu sebuah bisnis lokal yang bergerak di bidang pengolahan dan penjualan kopi. Dalam penelitian ini, *Borutulang Coffee* dianalisis untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan model bisnisnya melalui pendekatan *Business Model Canvas*.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan adalah susunan atau struktur yang digunakan dalam menyusun suatu karya tulis agar sistematis, jelas, dan mudah dipahami. Sistematika penulisan dalam penelitian adalah:

BAB I PENDAHULUAN

Berisikan tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Penjelasan Istilah dan Sistematika Penulisan.

BAB II KAJIAN TEORI

Berisikan tentang Landasan Teori yang berkaitan dengan judul penelitian dan Hasil Penelitian yang Relevan.

BAB III METODE PENELITIAN

Berisikan tentang Jenis Penelitian, Lokasi dan Waktu Penelitian, Sumber Data Penelitian, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Keabsahan Data dan Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berisikan tentang Hasil Penelitian dan Pembahasan terkait Penerapan *Business Model Canvas* Dalam Pengembangan Usaha *Borutulang Coffee*

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Berisikan tentang Kesimpulan dan Saran terkait Penerapan *Business Model Canvas* Dalam Pengembangan Usaha *Borutulang Coffee*.

