

STRATEGI PENGEMBANGAN PASAR KETAN SRIKAYA DI RUMAH QUE QUE MELALUI PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)*

HANI AMELYA SYAHITA



**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



- 

PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN PROYEK AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan proyek akhir dengan judul “Strategi Pengembangan Pasar Ketan Srikaya di Rumah Que Que melalui Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC)” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir laporan proyek akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2026

Hani Amelya Syahita
J0310201246

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

ABSTRAK

HANI AMELYA SYAHITA. Strategi Pengembangan Pasar Ketan Srikaya di Rumah Que Que melalui Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). Dibimbing oleh LENI LIDYA.

Rumah Que Que adalah UMKM kuliner tradisional di Kota Bogor dengan ketan srikaya produk unggulan penyumbang rata-rata 52 persen volume penjualan bulanan, namun menghadapi persaingan harga sehingga memerlukan strategi pengembangan pasar. Penelitian bertujuan memetakan model bisnis, mengidentifikasi komponen perlu diperbaiki, dan merumuskan strategi pengembangan pasar melalui *Business Model Canvas* (BMC), didukung kuesioner 54 responden dan analisis finansial. Hasil pemetaan menunjukkan sembilan elemen BMC terbentuk dengan kekuatan pada sertifikasi halal, PIRT, kesegaran, dan higienitas, sedangkan kelemahan pada variasi rasa, kepraktisan pemesanan daring, efektivitas *bundling*, kesediaan membayar lebih tinggi, dan konsistensi pembelian ulang. Strategi difokuskan pada penajaman segmen konsumen luar kota, lini *premium/hampers*, aktivasi WhatsApp *Business*, program loyalitas, dan penggeseran bauran produk ke varian bermargin tinggi. Analisis finansial memproyeksikan penerimaan naik 26,4 persen menjadi Rp129.540.000 dan laba bersih naik 46,0 persen menjadi Rp42.526.045 per bulan, dengan titik impas menurun dan tingkat keamanan naik dari 74,5 persen menjadi 79,7 persen. BMC terbukti efektif membantu UMKM merumuskan strategi pengembangan pasar layak secara finansial dan berisiko rendah tanpa investasi maupun tenaga kerja tambahan signifikan.

Kata kunci: *business model canvas*, ketan srikaya, margin kontribusi, strategi pengembangan pasar, UMKM

ABSTRACT

HANI AMELYA SYAHITA. Market Development Strategy of Ketan Srikaya at Rumah Que Que through the Business Model Canvas (BMC) Approach. Supervised by LENI LIDYA.

Rumah Que Que is a traditional culinary SME in Bogor City, with ketan srikaya, its flagship product, contributing an average 52 percent of monthly sales, yet facing price competition requiring a market development strategy. This study maps the business model, identifies components needing improvement, and formulates a strategy through the Business Model Canvas (BMC), supported by a questionnaire of 54 respondents and financial analysis. The mapping shows all nine BMC elements established, with strengths in halal certification, PIRT licence, freshness, and hygiene, while weaknesses appear in flavour variation, ordering convenience, bundling effectiveness, willingness to pay a premium, and repeat purchase consistency. The strategy focuses on sharpening the out of town segment, a premium/hampers line, activating WhatsApp Business, a loyalty program, and shifting the product mix toward higher margin variants. Financial analysis projects revenue rising 26,4 percent to Rp129.540.000 and net profit 46,0 percent to Rp42.526.045 monthly, with a lower Break Even Point (BEP) and margin of safety rising from 74,5 to 79,7 percent. BMC proves effective in helping SME formulate a financially feasible, low risk strategy without significant additional investment or labour.

Keywords: *business model canvas*, ketan srikaya, margin contribution, market development, SME



- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2026
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.

STRATEGI PENGEMBANGAN PASAR KETAN SRIKAYA DI RUMAH QUE QUE MELALUI PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)*

HANI AMELYA SYAHITA

Laporan Proyek Akhir
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Terapan pada
Program Studi Manajemen Agribisnis

**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

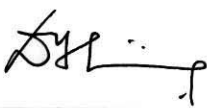
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Judul Proyek Akhir : Strategi Pengembangan Pasar Ketan Srikaya di Rumah Que
Que melalui Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC)

Nama : Hani Amelya Syahita
NIM : J0310201246

Disetujui oleh

Pembimbing:
Ir. Leni Lidya, M.M.



Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Intani Dewi, S.Pt., M.Sc., M.Si.
NPI. 201811198309142016



Dekan Sekolah Vokasi:
Dr. Ir. Aceng Hidayat, M.T.
NIP. 196607171992031003



Tanggal Ujian: 24 Juli 2026

Tanggal Lulus:



- 

PRAKATA

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah Subhanahu wa Ta'ala atas limpahan rahmat, karunia, dan pertolongan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan proyek akhir yang berjudul “Strategi Pengembangan Pasar Ketan Srikaya di Rumah Que Que melalui Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC)”. Penyusunan laporan proyek akhir tidak hanya menjadi bagian dari perjalanan akademik penulis, tetapi memberikan berbagai pelajaran berharga tentang kesabaran, ketekunan, tanggung jawab, dan keberanian dalam menghadapi setiap proses serta tantangan. Penulis menyampaikan terima kasih yang tulus kepada Ibu Ir. Leni Lidya, M.M. selaku dosen pembimbing, atas ilmu, kesabaran, perhatian, dukungan, serta bantuan tanpa pamrih yang senantiasa diberikan selama proses bimbingan. Dengan penuh ketulusan dan kesabaran, beliau senantiasa memberikan waktu dan arahan, hingga laporan proyek akhir ini dapat diselesaikan. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada dosen pembimbing akademik, moderator, serta para dosen penguji atas arahan, kritik, dan saran yang diberikan selama proses sidang. Penulis menyampaikan terima kasih kepada Ibu Chairu Fariandini, selaku pemilik Rumah Que Que, beserta seluruh karyawan Rumah Que Que atas kesempatan, kepercayaan, maupun bantuan dalam memperoleh dan melengkapi data yang diperlukan selama pelaksanaan penelitian.

Rasa terima kasih yang terdalam penulis persembahkan kepada kedua orang tua tercinta, Bapak Achmad Taufiq dan Ibu Dwiyanti Syakrin Hida, atas doa, kasih sayang, dan pengorbanan yang menjadi kekuatan terbesar hingga penulis dapat sampai pada titik ini. Semoga Allah Subhanahu wa Ta'ala senantiasa melimpahkan kesehatan, kebahagiaan, dan keberkahan kepada Bapak dan Ibu. Terima kasih penulis sampaikan kepada kakak-kakak kandung, Muhammad Syafiq Arraisi, Muhammad Reza Aulia Miftah, dan Aninda Tasya Ukhtifillah, yang menjadi penyemangat ketika rasa lelah dan keinginan untuk menyerah datang. Penulis sangat bersyukur memiliki kakak-kakak yang senantiasa memberikan semangat. Setiap dukungan yang diberikan akan selalu menjadi bagian berharga dalam perjalanan penulis hingga sampai pada titik ini. Penulis memberikan apresiasi kepada diri sendiri karena telah memilih untuk bertahan, terus berusaha, dan menuntaskan perjalanan ini. Penulis menyadari bahwa laporan proyek akhir ini masih memiliki keterbatasan. Namun, penulis berharap laporan proyek akhir ini dapat memberikan manfaat sebagai sumber informasi, bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan, serta kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang strategi pengembangan pasar. Semoga laporan proyek akhir ini menjadi penutup yang baik bagi satu perjalanan akademik, dan menjadi awal dari perjalanan baru yang lebih berarti, serta penuh keberkahan.

Bogor, Juli 2026

Hani Amelya Syahita



- 

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	2
1.4 Manfaat	3
II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Kuliner Tradisional Indonesia	4
2.2 Beras Ketan Putih Sebagai Bahan Dasar Kuliner Tradisional	5
2.3 Ketan Srikaya	6
2.4 Strategi Pemasaran	8
2.5 Strategi Pengembangan Pasar	11
2.6 <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	12
2.7 Penelitian Terdahulu	25
2.8 Kerangka Pemikiran Operasional	27
III METODE	30
3.1 Lokasi dan Waktu PKL	30
3.2 Jenis dan Sumber Data	32
3.3 Metode Analisis Data	33
3.4 Analisis Finansial	34
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	36
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	36
4.2 <i>Business Model Canvas</i> (BMC) Rumah Que Que Sebelum Pengembangan Pasar	42
4.3 Identifikasi Permasalahan pada Blok BMC Berdasarkan Persepsi Konsumen	52
4.4 <i>Business Model Canvas</i> (BMC) Rumah Que Que Setelah Pengembangan Pasar	59
4.5 Analisis Finansial	72
4.6 Implikasi Manajerial	80
V SIMPULAN DAN SARAN	83
5.1 Simpulan	83
5.2 Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN	89
RIWAYAT HIDUP	104



DAFTAR TABEL

1	Kandungan gizi beras ketan putih per 100 gram	5
2	Parameter komposisi kimia dan nilai gizi ketan srikaya	6
3	Kerangka product/market expansion grid	11
4	Rincian arus pendapatan (<i>revenue streams</i>) ketan srikaya sebelum pengembangan pasar.	46
5	Rincian biaya investasi Rumah Que Que	49
6	Struktur biaya Rumah Que Que sebelum pengembangan pasar per bulan	51
7	Tingkat pengetahuan dan pengalaman pembelian responden terhadap produk ketan srikaya Rumah Que Que (n = 54)	53
8	Karakteristik responden penelitian (n = 54)	54
9	Perilaku pembelian konsumen ketan srikaya Rumah Que Que (n = 41)	55
10	Rekapitulasi skor persepsi konsumen terhadap Sembilan elemen bangunan dasar BMC (n = 41)	56
11	Pemetaan permasalahan dan faktor penyebab pada elemen BMC	58
12	Profil target pasar utama ketan srikaya Rumah Que Que berdasarkan hasil kuesioner	60
13	Bentuk hubungan pelanggan yang diberikan Rumah Que Que berdasarkan hasil kuesioner	64
14	Proyeksi arus pendapatan (<i>revenue streams</i>) ketan srikaya setelah pengembangan pasar	66
15	Rincian biaya investasi tambahan setelah pengembangan pasar	67
16	Struktur biaya Rumah Que Que setelah pengembangan pasar per bulan	68
17	Perbandingan elemen BMC sebelum dan setelah pengembangan pasar	70
18	Volume penjualan, harga jual, dan penerimaan ketan srikaya per hari	73
19	Margin kontribusi ketan srikaya per varian (per hari)	73
20	Rincian biaya tetap Rumah Que Que per bulan	75
21	Laba rugi produk ketan srikaya per bulan	76
22	Proyeksi laba rugi produk ketan srikaya setelah pengembangan pasar per bulan	77
23	Perbandingan kinerja finansial sebelum dan setelah pengembangan pasar	78
24	Prioritas rekomendasi manajerial bagi Rumah Que Que	81

DAFTAR GAMBAR

1	Kuliner tradisional Indonesia	4
2	Beras ketan putih	5
3	Sembilan elemen bangunan dasar dalam BMC	13
4	Logo Rumah Que Que	38
5	Struktur Organisasi Rumah Que Que	40

DAFTAR LAMPIRAN

1	<i>Business Model Canvas</i> (BMC) Rumah Que Que (sebelum pengembangan pasar)	90
2	Nomor Induk Berusaha (NIB) Rumah Que Que	91
3	Sertifikat PIRT Rumah Que Que	92
4	Sertifikat penetapan halal produk Majelis Ulama Indonesia (MUI)	93
5	<i>Business Model Canvas</i> (BMC) Rumah Que Que (setelah pengembangan pasar)	94
6	Pertanyaan kuesioner	95

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



- 