

ABSTRAK

Tingginya potensi pemberdayaan UKM pangan di Indonesia mengalami tantangan yang serius untuk dapat melangkah lebih maju untuk berhasil ke level selanjutnya. Tantangan ini berasal baik secara internal mengenai kesesuaian produk, pengelolaan keuangan, manajemen bisnis, legalitas maupun eksternal ketidakpastian pasokan, persaingan produk hingga kekuatan dalam mendistribusikan produk. Dengan adanya potensi dan tantangan ini, PT Cipta Citarasa Indonesia hadir dalam membentuk suatu ekosistem yang mengakomodasi kebutuhan peningkatan kompetensi UKM pangan Indonesia secara internal melalui kegiatan Food Startup Indonesia dan Ultra.id sebagai partner pengembangan internal perusahaan UKM. Akan tetapi dalam melakukan penetrasi produk UKM ke pasar nasional, kriteria dan kapabilitas perusahaan dalam melakukan distribusi produk perlu di penuhi. Oleh karenanya dalam meningkatkan keunggulan kompetitif ekosistem PT. Cipta Citarasa Indonesia, diperlukan anak perusahaan distribusi yang mampu mengakomodasi kebutuhan pelaku UKM dalam menghadapi tantangan eksternal tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk analisis faktor lingkungan eksternal dan internal perusahaan PT. Cipta Citarasa Indonesia menggunakan *environment scan canvas*, SWOT dan penyusunan bisnis model anak perusahaan distribusi menggunakan Platform Model bisnis canvas. Berdasarkan hasil analisa, kualitas produk dan kemudahan akses distribusi menjadi faktor utama. Maka strategi design model bisnis yang direkomendasikan yaitu *best cost provider* yang diperkuat melalui *strategic alliance and partnership*. Strategi ini bertujuan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada UKM pangan secara lebih menyeluruh dengan berkolaborasi kepada partner strategis dalam pengembangan distribusi dengan harga yang lebih terjangkau.

Kata Kunci : Platform Model Bisnis Canvas, SWOT, Environment Scan Canvas, Ekosistem bisnis, *strategic alliance*.

ABSTRACT

The high potential for empowering food SMEs in Indonesia is experiencing serious challenges to be able to move forward to succeed at the next level. This challenge originates both internally regarding product suitability, financial management, business management, legality and externally uncertainty in supply, product competition to strength in product distribution. With these potentials and challenges, PT Cipta Citarasa Indonesia is present in forming an ecosystem that accommodates the needs of increasing the competence of Indonesian food SMEs internally through Food Startup Indonesia and Ultra.id activities as partners in the internal development of SME companies. However, in penetrating SME products into the national market, the company's criteria, and capabilities in distributing products need to be met. Therefore in increasing the competitive advantage of the ecosystem of PT. Cipta Citarasa Indonesia, a distribution subsidiary is needed that is able to accommodate the needs of SMEs in facing these external challenges.

This study aims to analyse the external and internal environmental factors of PT. Cipta Citarasa Indonesia uses the environment scan canvas, SWOT and the formulation of the distribution subsidiary business model uses the Canvas business model platform. Based on the results of the analysis, product quality and ease of distribution access are the main factors. So the recommended business model design strategy is the best cost provider which is strengthened through strategic alliances and partnerships. This strategy aims to provide better service to food SMEs as a whole by collaborating with strategic partners in developing distribution at more affordable prices.

Keywords: Platform Business Model Canvas, SWOT, Environment Scan Canvas, business ecosystem, strategic alliance.