

## **ABSTRAK**

### **PERANCANGAN MODEL BISNIS PT VERENTIA INTI CIPTA ALAMI**

Bisnis perusahaan saat ini berfokus pada penjualan bahan baku pangan pada pelanggan manufaktur lokal dengan kemampuan yang semakin menurun. Jenis bisnis ini sangat terpengaruh pada daya beli masyarakat di satu segmen saja. Kondisi ini diperparah dengan kenyataan bahwa perusahaan mengandalkan sumber pemasukan hanya dari satu perusahaan pelanggan dalam satu kelompok arus pendapatan tunggal. Faktor makro seperti kondisi politik di Indonesia, kebijakan pemerintah, dan nilai tukar mata uang menjadi faktor-faktor yang berpotensi mengganggu kestabilan jalannya perusahaan sementara faktor teknologi menunjukkan bahwa produk inovatif masih diminati oleh masyarakat jika harganya terjangkau. Secara internal, perusahaan memiliki kemampuan untuk berkembang menjadi perusahaan yang inovatif dan potensi penjualan yang meningkat. Namun aspek kemampuan harus diperhatikan. Perilaku konsumen menyebabkan industri menjadi disruptif dan perencanaan strategi secara konvensional menjadi tidak tepat sasaran. Perusahaan diusulkan untuk melakukan pemodelan ulang bisnis perusahaan sesuai lingkaran kompetensi perusahaan dengan fokus penambahan aliran pendapatan, fokus pada konsumen, dan menambah segmen pelanggan baru. Perusahaan disarankan untuk melakukan diversifikasi usaha agar aliran pendapatan bertambah pada model bisnis yang diusulkan.

Kata kunci : model bisnis, industri bahan baku, diversifikasi, segmen pasar

## **ABSTRACT**

### **PT VERENTIA INTI CIPTA ALAMI BUSINESS MODEL DESIGN**

Business scope of the company is supplying ingredients to their customers, which are local manufacturers and its profitability is lowering by each year. This business is tightly dependant to purchase power of the end customers in this single market segment. The condition worsened by the fact that company is relying on one customer in a single revenue stream. Macro factors in industry, such as country political issues, government policy, and foreign exchange rate are unfavorable for the business sustainability whilst technology factor is on the favor for the business as the market are willing to purchase innovative product so long the price is affordable. Company's internal is deemed helpful to drive its movement toward innovation and sales growth. Nonetheless, company have to put attention over its profitability assessment. Nowadays, the consumer behavior is rather making the business disruptive and it makes conventional strategic management unsuitable. Company is proposed to remodel its business on its circle of competence with the focuses on additional of revenue streams, customer focus, and new consumer segments. Thereafter, company is suggested to work on business diversification to add more revenue streams.

Keywords : business model, ingredients industry, diversification, market segment