

STRATEGI OPTIMALISASI KANTOR DISTRIBUSI
PRODUK HERBAL PADA PT X DENGAN PENDEKATAN
BISNIS MODEL KANVAS

Oleh:

Aziz Rizqullah

Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan alternatif strategi optimalisasi Kantor Distribusi PT X yang kinerja penjualannya belum optimal. Penelitian ini dilaksanakan pada Januari-Juli 2023, menggunakan metode deskriptif-kualitatif dan kuantitatif dengan teknik pengambilan sampel secara sampel jenuh sebanyak 16 sampel pimpinan kantor distribusi dan secara *purposive sampling* sebanyak 5 responden internal manajemen pusat. Jenis data menggunakan data primer berdasarkan kuesioner, wawancara dan FGD, sedangkan data sekunder melalui literatur referensi. Teknik analisis data yang digunakan menggunakan sembilan elemen BMK, analisis SWOT dan analisis empat langkah *blue ocean strategy*. Hasil penelitian didapatkan gambaran BMK saat ini, dilakukan analisis faktor internal dan eksternal yang didapatkan 11 faktor *Strengths* (S), 11 faktor *Weaknesses* (W), 10 faktor *Opportunities* (O) dan 7 faktor *Threats* (T). Kemudian dari perhitungan IFE didapatkan skor 2,00 dan dari perhitungan EFE didapatkan 1,6. Strategi yang menjadi prioritas adalah strategi agresif pada kuadran I. Selanjutnya, dilakukan penentuan strategi dengan menggunakan BMK dan *blue ocean strategy*, didapatkan pada Segmentasi Pelanggan (SP) diciptakan pelanggan *online* (umur 19-35), Proposisi Nilai (PN) dilakukan peningkatan pelayanan terhadap pelanggan, Saluran (Slr) meningkatkan hubungan langsung dan online, Hubungan Pelanggan (HP) menciptakan penawaran program loyalitas dan kehadiran online, Aktivitas Kunci (AK) perlu menciptakan evaluasi jumlah pegawai dan penguatan *branding* di daerah, Sumber Daya Utama (SDU) menciptakan CSO dan CSD online terampil pemasaran, Kemitraan Utama (KU) menciptakan kemitraan dengan komunitas pengobatan alami, dan lembaga pencetak tenaga kerja, dan meningkat kemitraan yang ada, Struktur Biaya (SB) peningkatan pada biaya pemasaran.

Kata kunci: Analisis SWOT, Bisnis Model Kanvas (BMK), *Blue Ocean Strategy*, dan Kantor Distribusi.