



+62 813 8765 4578

+62 813 8765 4578

<https://dinastirev.org/JMPIS>

dinasti-info@gmail.com

## PERANCANGAN STRATEGI BISNIS DENGAN METODE *BUSINESS MODEL* CANVAS PADA LEORA DESIGN INTERIOR & FURNITURE

Tutik Kusriyanti<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup> Universitas Mercu Buana (UMB), Jakarta Indonesia.

### ARTICLE INFORMATION

Received: 25 Juni 2020

Revised: 9 Juli 2020

Issued: 30 Juli 2020

Corresponding author: first author

E-mail: [tutikriyanti@gmail.com](mailto:tutikriyanti@gmail.com)



DOI:10.38035/JMPIS

**Abstrak:** Globalisasi memberikan pengaruh terhadap dunia perekonomian dan bisnis, selain itu semakin berkembangnya teknologi ikut memberikan banyak perubahan dalam tatanan kehidupan. Persaingan usaha yang sangat tinggi membuat pelaku usaha untuk lebih meningkatkan produktivitas maupun sistem yang telah dimilikinya. Persaingan bisnis kini semakin ketat, karenanya setiap perusahaan dituntut untuk berkembang mengikuti tren yang sedang berlaku. LEORA adalah nama sebuah brand dari PT. Putra Sumber Maton yang bergerak dibidang jasa perancangan interior dan produk mebel untuk rumah, apartemen, cafe dan kantor mulai dari ruang kerja, ruang meeting, ruang tamu, ruang keluarga, kamar tidur, ruang makan, kamar mandi hingga dapur. Dalam menghadapi persaingan bisnis maka diperlukan sebuah strategi untuk dapat bertahan dan terus berkembang, oleh karena itu salah satu strategi yang dapat digunakan yaitu dengan menerapkan *Business Model Canvas (BMC)* pada perusahaan, dengan BMC ini diharapkan dapat mendukung dan digunakan untuk mengevaluasi bisnis yang sedang berjalan sampai saat perusahaan membutuhkan inovasi untuk keberlangsungan bisnis.

**Kata Kunci:** Strategi Bersaing, *Business Model Canvas*, Leora Design Interior & Furniture.

### PENDAHULUAN

Adanya globalisasi memberikan pengaruh terhadap dunia perekonomian dan bisnis, selain itu semakin berkembangnya teknologi ikut memberikan banyak perubahan dalam tatanan kehidupan, bukan hanya dalam sektor perekonomian, tetapi juga sektor pendidikan, politik, sosial, budaya dan lainnya.

Kondisi perekonomian dan bisnis yang mulanya relatif stabil dan dapat diprediksi, kini telah berubah menjadi semakin kompleks dan sulit diprediksi karena penuh dengan ketidakpastian serta cepatnya perubahan. Persaingan usaha yang sangat tinggi menuntut pelaku usaha untuk lebih meningkatkan produktivitas maupun sistem yang dimilikinya.

Persaingan bisnis kini semakin ketat, setiap perusahaan selalu dituntut untuk berkembang mengikuti tren yang sedang berlaku.

VP Marketing TACO, Satria Utama mengatakan Pertumbuhan industri desain interior telah menjadikannya salah satu subsektor Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) Indonesia yang memiliki kontribusi sebesar 7.33 persen dalam pertumbuhan ekonomi nasional Asosiasi Himpunan Interior Desain Indonesia pun mengungkapkan bisnis interior desain mencetak pertumbuhan sebesar 50% sejak 2017 (SuaraHeadline.com).

Salah satu cara yang bisa digunakan perusahaan atau pelaku usaha untuk dapat bersaing dan berkembang yaitu dengan menciptakan strategi – strategi yang baru, dimana perusahaan harus memiliki model bisnis yang kuat dan baik serta tepat untuk perusahaannya tersebut. yaitu dengan cara menerapkan model bisnis canvas / *Business model Canvas* (BCM)

*Business model canvas* (BMC) memiliki keunggulan dalam analisis model bisnis yaitu mampu menggambarkan secara sederhana dan menyeluruh terhadap kondisi suatu perusahaan saat ini berdasarkan segmen konsumen, value yang ditawarkan, jalur penawaran nilai, hubungan dengan pelanggan, aliran pendapatan, aset vital, mitra kerja sama, serta struktur biaya yang dimiliki (Rainaldo et al., dalam Herawati et al 2019).

Leora adalah nama sebuah brand dari PT. Putra Sumber Maton yang bergerak dibidang jasa perancangan interior dan produk mebel untuk rumah, apartemen, cafe dan kantor mulai dari ruang kerja, ruang meeting, ruang tamu, ruang keluarga, kamar tidur, ruang makan, kamar mandi hingga dapur.

## KAJIAN PUSTAKA

Strategi dilakukan sebagai keterampilan manajemen (administrasi, kepemimpinan, berbicara di depan umum, dan kekuatan). Secara umum dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan kemampuan dan keterampilan perusahaan dalam berbagai aspek untuk mencapai dan mewujudkan tujuannya.

Menurut Tim PPM Manajemen dalam Ali H, (2020), definisi model bisnis dapat dipilah ke dalam tiga kelompok, yaitu model bisnis sebagai metode atau cara, model bisnis dilihat dari komponen-komponen (elemen), dan model bisnis sebagai strategi bisnis.

*Business Model Canvas* (BMC) adalah bahasa yang sama untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis, Osterwalder et al (2012) dalam Ali H (2020)

*Business Model Canvas* (BMC) adalah model bisnis yg terdiri dari 9 blok area aktivitas bisnis, yang memiliki tujuan memetakan strategi untuk membangun bisnis yang kuat, supaya bisa memenangkan persaingan dan sukses dalam jangka panjang. BMC ini memiliki ciri khas dengan 9 blok model yang jika disatukan akan menjadi satu kesatuan bisnis, yaitu : *customer segments, value propositions, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partnership, cost structure.*

### 1) *Customers Segment*

*Customers Segment* (CS), yaitu menentukan segmen target customer yang akan dikembangkan. Segmentasi pelanggan dapat dibagi melalui berbagai macam kategori; demografi, geografi, psikografi, dan lainnya.

- 2) *Value proposition* (VP), yaitu memperkirakan kebutuhan customer yang sudah diidentifikasi pada customer segment
- 3) *Customer relationship* (CR), yaitu mendefinisikan hubungan antara sektor usaha dengan customer,
- 4) *Channel* (CH), yaitu suatu cara untuk mencapai customer,
- 5) *Revenue stream* (RS) yaitu representasi dari jalur penerimaan uang yang akan diterima dari setiap customer segment,
- 6) *Key resource* (KR) adalah sumber daya utama yang menjelaskan mengenai asset terpenting yang diperlukan dalam membuat model bisnis,
- 7) *Key activities* (KA) adalah kegiatan utama,
- 8) *Key partners* (KP) adalah kunci kemitraan yang menjelaskan jaringan pemasok dan mitra,
- 9) *Cost structure* (CR) adalah struktur biaya yang menggambarkan semua biaya yang dikeluarkan.

Secara khusus *business model canvas* adalah konseptualisasi organisasi yang mencakup tiga aspek utama yaitu :

1. Bagaimana komponen dan fungsi utama, atau bagian, diintegrasikan untuk memberikan nilai kepada pelanggan;
2. Bagaimana bagian-bagian tersebut saling berhubungan dalam organisasi dan seluruh rantai pasokan dan jaringan pemangku kepentingannya; dan
3. Bagaimana organisasi menghasilkan nilai, atau menciptakan laba, melalui interkoneksi tersebut.

(Joyce dan Paquin, 2016)

Menurut Toro *et al.* (2016), meskipun gambaran bisnis di masa depan adalah kemampuan manajemen yang sangat berharga, kekokohan strategi yang telah dirancang dan dibuat kemudian divalidasi ketika pelanggan dipertimbangkan dalam proses pembuatan model bisnis. Pendapat dari pelanggan digunakan selama pembuatan strategi untuk memvalidasi output dari model bisnis yang akan digunakan. Selanjutnya, ketika bisnis berjalan dan proposisi nilai telah diuji dengan pelanggannya, maka keberhasilan alat manajemen strategis terbukti. Kesadaran akan preferensi masyarakat di pasar adalah umpan balik kritis untuk setiap model bisnis yang telah dibuat. Penerapan metodologi terbukti membantu dalam identifikasi unsur atau elemen yang menyusun *business model canvas* dan juga tingkat yang diperlukan dalam menyusun strategi perusahaan.

Manfaat perusahaan memiliki model bisnis adalah Tim PPM Manajemen dalam Ali H (2020) :

- 1) Model bisnis dapat dipakai untuk menunjukkan seberapa radikal suatu perubahan dilakukan dan konsekuensinya.

- 2) Model bisnis memudahkan para perencana dan pengambil keputusan di perusahaan melihat hubungan logis antara komponen – komponen dalam bisnis.
- 3) Model bisnis dapat dipakai untuk membantu menguji konsistensi hubungan antar komponen.
- 4) Model bisnis dapat digunakan untuk membantu menguji pasar dan asumsi yang digunakan untuk mengembangkan bisnis.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian merupakan serangkaian tahapan dalam penelitian yang harus diterapkan terlebih dahulu sebelum membuat rumusan masalah sampai dengan penarikan kesimpulan dari permasalahan yang diteliti. Hal tersebut bertujuan untuk memperjelas dan mempermudah jalannya proses penelitian, sehingga penelitian dapat dilakukan secara lebih terarah dan tidak menyimpang dari tujuan yang diharapkan.

Pada penelitian ini metode yang dilakukan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode penelitian deskriptif digunakan untuk memperoleh gambaran informasi, penjelasan, dan kondisi yang berkaitan dengan obyek penelitian secara faktual akurat dan sistematis.

Penelitian ini dilakukan untuk mengumpulkan data sekunder, baik yang telah dibukukan berupa tulisan para ahli di bidangnya, laporan hasil penelitian dan jurnal penelitian yang telah ada lebih dahulu. Sumber data didapat baik dari buku-buku atau dengan memanfaatkan fasilitas pencarian melalui internet.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Profile Perusahaan**

Leora diambil dari bahasa Yunani yang artinya “cahaya”, dimana mewakili ide, gagasan, atau inspirasi. Dalam pembuatan desain dan produk-produknya, kami selalu terinspirasi dari perancang desain interior dan furniture dari seluruh belahan dunia.

Leora melihat bahwa kebutuhan akan hunian setiap tahunnya terus mengalami peningkatan, kebutuhan akan ruang di dalamnya pun semakin meningkat, beragam aktifitas serta banyaknya kebutuhan rumah, salah satunya yaitu kebutuhan furniture, karena itu konsumen harus pintar memilih kebutuhan furniture yang tepat untuk hunian. Ini menjadi landasan Leora sebagai penyedia jasa desain interior untuk membantu menciptakan furniture hunian yang memiliki fungsi dan nilai estetika.

Leora membantu masyarakat dalam bidang jasa desain interior rumah dibawah Perusahaan PT Putra Sumber Maton berlokasi di Jakarta. Berpengalaman dan fokus dalam bidang design and build Interior tidak terbatas di Jakarta, namun untuk semua wilayah Indonesia jika memungkinkan.

### **Visi**

- Menjadi perusahaan mebel yang inovatif serta mampu berdaya saing dalam skala internasional

- Menjadi bagian dalam menciptakan kenyamanan ruang untuk masyarakat Indonesia dengan standar kualitas terbaik

### Misi

- Meningkatkan kinerja untuk mencapai kepuasan pelanggan
- Mengutamakan Customer Care Service untuk menciptakan produk mebel terbaik dan ideal sesuai kebutuhan dengan tenaga ahli dari LEORA

### Core Value

- a) *Solicted wood* : Memilih dan menggunakan bahan material terbaik
- b) *Our workshop* : Memiliki workshop mandiri
- c) *Professional workers* : Mempekerjakan para tenaga ahli professional dibidangnya
- d) Memberikan Rencana Anggaran Biaya (RAB)
- e) *Best Equipment* : Menggunakan alat-alat terbaik dikelasnya
- f) *OPM Budgetting* : Harga yang kompetitif
- g) *Free Delivery* : Gratis biaya pengiriman
- h) *Competitive Price* : harga yang kompetitif
- i) *Service* : Gratis biaya pemasangan
- j) *Make you happy* : Kepuasan pelanggan diutamakan

### Business Scope

Skup usaha LEORA mencakup rancang-ruang dan produk mebel untuk kebutuhan hunian serta usaha baik perorangan maupun perusahaan.

- Kebutuhan hunian : rumah, apartemen, hotel
- Kebutuhan usaha : cafe, restoran, bar, kantor

Beragam produk mebel yang dirancang dengan mengikuti tren dunia yang ada, serta menggunakan bahan material terbaik, membuat LEORA siap bersaing dengan perusahaan mebel nasional. Berikut ini jenis – jenis mebel yang dihasilkan diantaranya :

- Bar tools
- Storage
- Sofa
- Kitchen set
- Office set
- Credenza
- Dining set
- Bed set
- Doors & windows

Dalam penerapan strategi berdasarkan *Bussiness Model Canvas* yang harus diperhatikan adalah keterkaitan antar kotak (block). Perubahan pada satu kotak akan berdampak pada kotak - kotak lainnya. Sebagai contoh perubahan pada *Customer Segment* akan mempengaruhi kotak *Value Propositions* yang ditawarkan, dan juga kotak - kotak

lainnya. Berikut ini skema perancangan strategi bisnis dengan metode *Business Model Canvas* pada Leora Desain Interior & Furniture :

Key Partner	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
➤ Perusahaan penyedia bahan baku (supplier)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Konsultasi perencanaan</li> <li>➤ Survey lokasi</li> <li>➤ Desain 3D</li> <li>➤ Proses produksi</li> <li>➤ Instalasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Garansi produk</li> <li>➤ Revisi kebutuhan customer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Program diskon</li> <li>➤ Kepuasan Pelanggan</li> <li>➤ Portopolio produk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Perorangan/ Pribadi</li> <li>➤ Perusahaan</li> </ul>
	Key Resources		Channels	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ SDM professional</li> <li>➤ Bahan baku berkualitas</li> <li>➤ Workshop milik sendiri</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Website</li> <li>➤ Pameran / Bazar</li> <li>➤ Sosial media (instagram, whats app)</li> </ul>	
Cost Structure			Revenue Streams	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Gaji Karyawan</li> <li>➤ Biaya operasional</li> <li>➤ Biaya promosi</li> <li>➤ Biaya pengiriman</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Transaksi penjualan produk dan jasa</li> </ul>	

**Gambar 1. Business Model Canvas Leora Design Interior & Furniture**

### **Key Partners**

Key partner, dalam hal ini LEORA memiliki kerjasama dengan jaringan pemasok bahan baku produksi, hal ini merupakan hal yang penting karena untuk proses produksi LEORA memakai bahan baku pilihan yang berkualitas, sehingga diperlukan kerjasama dengan pemasok bahan baku agar proses produksi dapat berjalan dengan baik karena adanya jaminan stok bahan baku.

Selain itu bekerjasama juga dengan beberapa lembaga pemerintah dan non-pemerintah dalam pemenuhan standar kualitas yang berlaku dan sertifikasi produk yang dibutuhkan pelanggan. Adanya jaringan kerjasama ini selain membantu LEORA dari segi operasional, dapat membantu juga dalam hal pemasaran untuk dapat menjual produknya

sehingga dapat memberikan pemasukan bagi perusahaan.

### ***Key Activities***

*Key activities* merupakan hal terpenting yang harus dilakukan perusahaan agar model bisnisnya berfungsi. *Key activities* dari proses bisnis LEORA yaitu mulai dari :

#### **Konsultasi perencanaan**

Langkah awal yang dilakukan oleh perusahaan terhadap costumernya yaitu memberikan jasa konsultasi perencanaan dengan cara menyampaikan informasi sesuai yang dibutuhkan. Informasi tersebut antara lain tentang desain ruangan, harga, material, waktu pengerjaan, dan jaminan garansi. Hal tersebut yang biasanya ditanyakan, karena setiap klien tentunya mempunyai kebutuhan desain yang berbeda-beda.

#### **Survey dan Pengukuran**

Team survey Leora akan datang ke lokasi untuk mengukur sesuai permintaan ruangan yang akan di desain. Pengukuran sangat penting untuk membuat furniture bisa benar-benar tepat pada ruangan, mengurangi resiko furniture di lokasi.

#### **Desain Interior Visual 3 Dimensi**

Seorang desainer khusus untuk mengerjakan desain sesuai konsep dan kebutuhan anda. Klien dipersilahkan untuk menyampaikan segala sesuatu keinginan terkait desain kepada desainer Leora. Dalam menyampaikan bisa meet up di tempat yang disepakati bersama, melalui telepon, email, chatting whatsapp, atau berkunjung ke workshop untuk sekalian kami berikan contoh pilihan material produksinya.

#### **Kesempatan Revisi**

LEORA selalu memberi kesempatan kepada klien untuk memperbaiki atau merevisi desain, budget, jumlah, dan ukuran, baik penambahan dan pengurangan sesuai kebutuhan dan keinginan klien. Klien boleh menentukan dan memilih bagian apa saja yang sesuai untuk dibuatkan dari hasil desain 3 dimensi kami. Selama ini bagi kami klien lah yang paling tahu apa yang dibutuhkan dari jasa desain interior untuk hunian miliknya.

#### **Produksi sampai Instalasi**

Setelah desain, item, dan harga disetujui oleh klien untuk kontrak kerjasama project interior, selanjutnya ke tahap produksi pembuatan furniture interior berdasarkan desain 3D.

Estimasi waktu produksi 3-6 minggu tergantung jumlah dan ukuran, sedangkan instalasi 1-2 minggu, akan semakin cepat jika tidak mendapati kendala atau penambahan disaat proses produksi.

### ***Cost structure***

*Cost structure* terkait dengan segala pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan untuk dapat menghasilkan suatu produk siap jual. Pengeluaran dan biaya tersebut diantaranya :

- Biaya operasional perusahaan, dapat berupa biaya gaji karyawan, listrik, telepon, perawatan kendaraan dan gedung, alat tulis, perijinan terkait legalitas perusahaan dan lain-lain.
- Pengadaan barang dagangan, baik impor maupun lokal.  
Ini merupakan pengeluaran paling besar perusahaan, karena perusahaan tidak memproduksi barang siap jual, tetapi melalui pengadaan dari supplier.
- Biaya pengiriman.  
Biaya pengiriman merupakan biaya transportasi dalam proses pengiriman barang ke lokasi baik di dalam maupun luar kota.
- Biaya promosi.  
Biaya promosi disini termasuk biaya pengadaan brosur, konten promosi seperti banner, iklan berbayar melalui media sosial, serta pengadaan souvenir untuk pelanggan.

### ***Value Proposition***

Dalam memberikan *value propotion* kepada pelanggannya LEORA menyediakan produk dengan bahan baku yang berkualitas baik, dimana dalam produksinya LEORA menggunakan bahan baku dengan jenis kayu jati, kayu jati merupakan jenis kayu dengan kualitas terbaik, sehingga produk yang dihasilkan pun tentu memiliki kualitas terbaik sehingga dapat digunakan dalam jangka waktu yang cukup panjang.

### ***Customer Segment***

Customer LEORA dikelompokkan ke dalam dua kelompok besar, yaitu : *Supplier* dan *End User*. *Supplier* disini merupakan pedagang perantara yang membeli produk untuk dijual kembali kepada konsumen akhir. Sedangkan *end user* adalah pengguna atau pemakai langsung produk.

### ***Key Resources***

*Key resources* adalah poin dan aset penting dalam aktifitas kegiatan LEORA terhadap model bisnisnya dalam rangka menciptakan nilai bagi pelanggannya. LEORA memiliki sumber daya manusia yang berpengalaman dalam menguasai produk, dimana untuk tukang interior, didatangkan langsung dari ahlinya yaitu Tukang Interior Ahli dari Jepara, Jepara merupakan sebuah kota yang terkenal dengan ukirannya sehingga sudah tidak diragukan lagi untuk kualitas pengrajinnya. Serta disarankan perusahaan melakukan program pelatihan, pengembangan, *talent management*, dan metode *performance appraisal* bagi karyawan untuk dapat meningkatkan kualitas proses produksi serta pelayanan di semua bagian yang ada di dalam organisasi.

### ***Costumer Relationship***

---



Untuk menjaga hubungan antara perusahaan dengan customer, maka perusahaan menjadikan “Kepuasan Pelanggan” sebagai suatu hal yang sangat penting untuk diperhatikan. Oleh karenanya LEORA selalu berusaha untuk memberikan pelayanan terbaik kepada setiap costumernya. Selain itu, LEORA juga memberikan program diskon untuk costumernya pada produk tertentu atau pada event tertentu.

### **Channel**

Untuk proses pengiriman produk, LEORA mempunyai team *delivery* dan fasilitas kendaraan sendiri untuk di dalam kota. Untuk pengiriman produk ke luar kota dilakukan dengan menggunakan jasa *forwarder*, sebaiknya LEORA mulai membuat dan memilih daftar *forwarder* yang menjadi rekanan, karena selain memudahkan dalam cara pembayaran, kiriman akan lebih diprioritaskan dalam pengiriman dari Jakarta, demikian juga saat pengiriman ke alamat pelanggan.

Saluran komunikasi pemasaran dan penjualan produk LEORA dilakukan melalui interaksi langsung antara staf marketing dan penjualan dengan pelanggan baik melalui kunjungan rutin, telepon, whatsapp, website, maupun melalui media sosial.

### **Revenue Streams**

Pendapatan yang diperoleh LEORA berasal dari transaksi penjualan produk-produk perusahaan baik oleh pelanggan di dalam dan luar kota.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Kesimpulan yang dapat diperoleh dari hasil analisis strategi bersaing dengan menggunakan *Metode Business Model Canvas* pada LEORA adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan identifikasi terhadap elemen-elemen yang ada dapat disimpulkan bahwa *business model canvas* pada dasarnya merupakan solusi yang cukup sederhana dan mudah untuk dipahami sebagai langkah awal dalam membuat model bisnis bagi perusahaan kecil dan menengah
2. Dengan mempertahankan 9 elemen bisnis saat ini pada BMC perusahaan masih dapat bersaing dan mencapai visi, misi, dan tujuan perusahaan. Namun diperlukan beberapa perbaikan dan pembaruan terhadap beberapa *resources* yang dimiliki perusahaan untuk dapat tetap unggul.

Saran yang dapat diberikan sebagai masukan bagi perusahaan diantaranya :

1. Sebaiknya *customer relationship* perusahaan dapat ditingkatkan dengan lagi misalnya dengan menggunakan *customer relationship management* (CRM) untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Dengan menjaga hubungan baik terhadap pelanggan akan berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan yang akhirnya akan meningkatkan pendapatan perusahaan.
2. Dunia bisnis sangat dinamis dan sangat cepat sekali berubah pada masa sekarang. Untuk itu penelitian lanjutan sangat diperlukan dalam melihat apakah model bisnis ini

cocok diterapkan pada bisnis keluarga, dengan melihat aplikasinya, implementasi, parameter lain dan bisnis keluarga yang lain.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ali, H. 2020. Modul Strategic Management : *Canvas Business Model, Diversification and Balance Scorecard*. Universitas Mercu Buana
- Herawati, N., Lindriati, T., dan Suryaningrat, I. 2019. “Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame Goreng”. *Jurnal Agroteknologi* Vol. 13 No. 01
- Leora Design Interior & Furniture. Tersedia : <https://www.leorafurniture.co.id/about-leora/>. [Diakses : 24 Mei 2020, 22.00].
- Permadi, B., Nurmalina, R., dan Kirbrandoko. 2016. “Analisis Pengembangan Model Bisnis Kanvas CV Kandura Keramik Bandung”. *Jurnal Aplikasi Manajemen* Vol 14, No 1.
- Thaufani, A. dan Hamsal, M. 2018. “Strategi Bersaing di Dalam Industri Perancah dan Bekisting Sistem dengan Menggunakan Metode Kanvas Model Bisnis. Studi Kasus: PT. Beton Perkasa Wijaksana”. *Journal Industrial Manufacturing*. Vol. 4 (1), pp: 105-116.
- Admin. 2019. TACO: Pertumbuhan Industri Desain Interior Terus Meningkat. Tersedia : <http://suaraheadline.com/2019/03/21/taco-pertumbuhan-industri-desain-interior-terus-meningkat/>. [Diakses : 25 Mei 2020].