

Hasilkan Rupiah dari Limbah dengan Bisnis Model Canvas (Studi Kasus: Galuh Creatives Gallery)

Galuh Rachma Wati | Erna Rachmawati



Hasilkan Rupiah dari Limbah dengan Bisnis Model Canvas (Studi Kasus: Galuh Creatives Gallery)

Penulis

Galuh Rachma Wati
Erna Rachmawati

Editor

Erna Rachmawati

Desain Grafis

Tri Utami Rosemarwati

Diterbitkan oleh **Forbil Institute**
Hak Cipta dilindungi Undang-
Undang.

Dilarang memperbanyak atau
mengutip sebagian atau seluruh
isi buku ini tanpa izin tertulis dari
Forbil Institute.

Cetakan Pertama

Dicetak di Yogyakarta, Indonesia
ISBN 978-623-5455-00-6

Forbil Institute

Jl. Sunan Giri RT 01 / RW 25
Tambakan, Sinduharjo, Ngaglik,
Sleman, DI Yogyakarta 55581

Telp: +62 81578011199

Email: forbil.jogja@gmail.com



Kata Pengantar

Pengelolaan limbah kaleng secara baik dan tepat merupakan langkah awal yang bagus untuk mengurangi volume sampah yang kian meningkat sepanjang tahun. Inovasi dengan membuat furnitur dari limbah kaleng selain meningkatkan ekonomi masyarakat juga bisa memperbaiki kualitas lingkungan.

Buku berjudul **“Hasilkan Rupiah dari Limbah dengan Bisnis Model Canvas (Studi Kasus: Galuh Creatives Gallery)”** ini merupakan salah satu buku yang dibuat oleh Forbil Institute yang berkolaborasi dengan inovator *Ecopreneur* Indonesia untuk mendukung gerakan inovasi usaha di sektor kerajinan khususnya pengelolaan sampah.

Dalam buku ini, kita bisa belajar dari Galuh Rachma Wati selaku founder Galuh Creatives Gallery tentang bagaimana mengelola usaha limbah kaleng yang tidak sekedar usaha, akan tetapi juga punya misi “menghijaukan negeri” kita.

Harapannya dengan membaca buku ini dapat menumbuhkan semangat usaha yang menggebu sehingga juga bisa menjadi salah satu *ecopreneur* sektor kerajinan di Indonesia.

Selamat Membaca!

Direktur Forbil Institute

Dr. Nanang Pamuji Mugasejati

Daftar Isi

5 Executive Summary

6 Sekilas Tentang Komoditi Furnitur

- Menenal Seni Furnitur Indonesia
- Furnitur Kaleng, Peluang yang Bisa Dimanfaatkan Secara Optimal
- Kenapa Harus Limbah Kaleng?

10 Pengembangan Inovasi Furnitur Kaleng (Studi Kasus: Galuh Creatives Gallery)

- Profil Inovator
- Awal Mula Berdirinya Galuh Creatives Gallery
- Bedah Proses Produksi Galuh Creatives Gallery
- Proses Pembuatan

19 Hasilkan Rupiah dari Limbah dengan Bisnis Model Canvas

- Membangun Produk dan Branding Marketing dengan Bisnis Model Canvas
- Tips Menjadi Ecopreneur Muda

29 Profil Penulis

30 Daftar Pustaka

Executive Summary

Furnitur kaleng merupakan salah satu komoditas strategis bagi ekonomi Indonesia karena selain memiliki potensi bahan baku yang besar, juga bisa meningkatkan ekonomi masyarakat. Selain itu, pengolahan limbah kaleng menjadi furnitur merupakan salah satu cara untuk kembali menghijaukan bumi dari sampah.

Galuh Creatives Gallery merupakan salah satu inovator yang bergerak di bidang usaha furnitur kaleng. Memulai usaha dengan hobi dan *passion*, disertai keresahan tentang menyelesaikan masalah sampah yang “makin hari makin menumpuk” menjadi modal awal untuk Galuh Creatives Gallery menjadikan usaha ini menjadi skala yang lebih besar lagi.

Memulai produk baru dengan berlabel “limbah” tentu tidak mudah dalam hal *branding* dan pemasarannya. Dengan konsep Bisnis Model Canvas (BMC), Galuh Creatives Gallery dengan cepat menemukan pola marketing dan strategi jitu untuk berbisnis dan mengembangkannya.



Sekilas tentang Komoditi Furnitur

Mengenal Seni Furnitur Indonesia

- Menurut Bank Indonesia (2008a), furnitur merupakan istilah yang digunakan untuk perabotan rumah tangga yang berfungsi untuk menyimpan barang, sebagai tempat duduk, tempat tidur, tempat hiasan, tempat untuk menulis sesuatu
- **Jenis-jenis furnitur berdasarkan bahan baku:**



Kayu



Rotan



Bambu



Lainnya

- Furnitur adalah salah satu komoditas strategis bagi ekonomi Indonesia karena memiliki potensi bahan baku yang besar dan bervariasi (AMKRI 2015).
 - Furnitur adalah produk yang bernilai tambah tinggi dan berdaya saing global
 - Produk furnitur Indonesia berdaya saing karena tidak hanya mengandalkan sumber bahan baku alami yang melimpah, namun juga didukung oleh keragaman corak dan desain yang berciri khas lokal serta ditunjang oleh sumber daya manusia yang kompeten.
 - Melimpahnya bahan baku yang tersebar di seluruh Indonesia menjadi keunggulan yang tidak dimiliki negara lain.

Furnitur Kaleng, Peluang yang Bisa dimanfaatkan secara Optimal

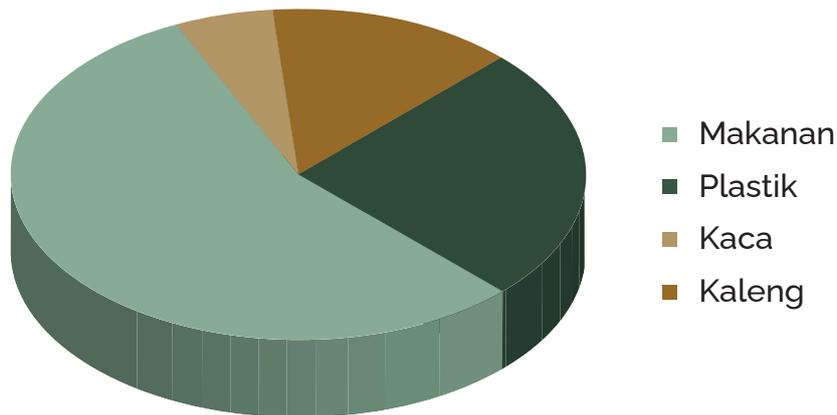
- Berdasarkan data dari Trademap (2020), optimisme industri furnitur Indonesia didorong dengan masih tingginya permintaan dunia terhadap produk furnitur yang terus meningkat dengan pertumbuhan sebesar 4.1 % selama tahun 2016-2019.
- Kinerja industri furnitur juga tumbuh positif dan memiliki tingkat resiliensi yang tinggi di saat pandemi.
- Selain subsektor kayu, rotan dan bambu, furnitur dari subsektor lainnya yang meliputi kaleng, logam, dan plastik ikut menyumbang devisa negara sebesar 1% (Kementerian Perindustrian, 2020).
- Pasca pandemi ini, pengrajin furnitur kaleng tumbuh mencapai 8% (Kementerian Perindustrian, 2020).
- Meskipun kontribusinya masih terlihat kecil, furnitur kaleng menjadi magnet yang mampu menarik investor asing terutama negara yang fokus dalam *go-green* seperti Eropa untuk bisa memperluas pasarnya di Indonesia seiring dengan peningkatan konsumsi furnitur setiap tahunnya.



Kenapa Harus Limbah Kaleng?

- Indonesia menghasilkan **67.8 juta ton sampah** pada tahun 2020.

Data Sampah Indonesia pada Tahun 2020



Sumber: Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan, 2020

- Pemerintah telah menargetkan **30% pengurangan sampah** dan **70% penanganan sampah pada tahun 2025**.
- Pendekatan yang dilakukan antara lain dengan melakukan pembatasan sampah dan mendaur ulang sampah anorganik, salah satunya limbah kaleng yang ikut menyumbang sebesar 7%.
- Limbah kaleng merupakan salah satu jenis limbah yang tidak akan terurai walaupun berapa tahun lamanya.
- Pengelolaan limbah kaleng sebagai bahan daur ulang merupakan langkah yang tepat untuk mengurangi volume sampah agar tidak semakin bertambah.
- Selain itu, **dampak positif pengelolaan limbah kaleng yang baik** antara lain:
 - ✓ Meningkatkan kualitas lingkungan
 - ✓ Menguntungkan aspek sosial dan ekonomi masyarakat
 - ✓ Mengurangi angka penyakit



Pengembangan Inovasi Furnitur Kaleng

Studi Kasus: Galuh Creatives Gallery

Profil Inovator

Galuh Rachma Wati

(Founder Galuh Creatives Gallery)



Galuh Rachma Wati bersama dengan Kementerian Perindustrian mengadakan workshop pembuatan kursi tools mini.

Awal Mula Berdirinya Galuh Creatives Gallery

Inisiatif pertama tidak untuk berbisnis, namun hanya digunakan untuk mendukung sarana belajar di sekitar rumah.

Pada tahun 2016, berdirilah Galuh Creatives Studio.

Inovasi dengan memperbanyak variasi produk dilakukan pada tahun 2018.

Dalam setiap perjalanan dari rumah menuju kantor lama, Inovator melewati setumpuk tong-tong bekas yang dijual.

Bermula dari hobi dan passion, Inovator mencoba membuat kursi anak-anak untuk belajar dirumah.

Galuh Creatives Studio merupakan wadah bagi Inovator dan suami untuk mulai menekuni bisnis furnitur dari limbah kaleng.

Seiring dengan tingginya permintaan *customer*, Inovator memutuskan untuk ekspor dan melakukan kerjasama dengan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif.

Keunikan dari produk furnitur ini antara lain:

- ✓ Bentuknya yang *vintage* dan unik
- ✓ Memiliki dwifungsi yaitu sebagai fungsi utama dan fungsi *storage*
- ✓ Bebas *request*: *Customer* bisa *request* tulisan atau gambar sesuai kebutuhan dan keinginan
- ✓ Hasil akhir yang halus dan minim dari kesan penyok

Bedah Proses Produksi Galuh Creatives Gallery

Sampel yang digunakan ialah kursi stool mini. Kursi drum mini merupakan furnitur paling laku di Galuh Creatives Gallery, dalam 1 bulan rata-rata diproduksi sebanyak 140 unit.

Alat dan Bahan

- Bahan utama yang harus disediakan untuk membuat produk furnitur dari kaleng:
 - ✓ Tong atau drum bekas
 - ✓ Kayu bekas palet
 - ✓ Kaleng bekas
 - ✓ Ban mobil atau truk bekas
- Bahan pendukung atau pelengkap:
 - ✓ Sink
 - ✓ Kran
 - ✓ Kaki meja atau nakas
 - ✓ Karet list
 - ✓ Sticker
 - ✓ Cat besi
 - ✓ Spons
 - ✓ Kain oskar



Proses Pembuatan

Langkah 1

Tong dicuci, kemudian diampelas permukaannya hingga bersih. Hal ini bertujuan agar cat yang akan diaplikasikan dapat menempel dengan halus dan sempurna. Untuk kasus tertentu permukaan drumnya sangat kotor, berkarat dan tidak memungkinkan untuk dicuci maka tindakan yang harus dilakukan adalah membakar drum tersebut agar cat dipermukaan mengelupas dengan sendirinya melalui proses pembakaran. Sehingga pengampelasan lebih mudah dilakukan, serta dapat menghemat waktu pengerjaannya.



Proses Pembakaran Drum

Langkah 2

Setelah permukaan luar bersih dari cat, tahap berikutnya adalah pengecatan tahap pertama, yaitu dengan membubuhkan epoxy sebagai warna dasar. Pembubuhan epoxy ini bertujuan untuk menghaluskan permukaan tong, dan menghemat cat pada saat proses pengecatan yang ke-2 yaitu pewarnaan.

Langkah 3

Proses ke-3 yaitu pewarnaan, dengan membubuhkan cat sesuai dengan pesanan customer, cat yang digunakan adalah cat khusus untuk besi, kesesuaian jenis cat mempengaruhi hasil akhir pengecatan, terutama dalam melindungi drum agar tidak mudah berkarat kemudian dijemur dibawah sinar matahari hingga kering.

Proses penjemuran tergantung dari cuaca, jika cuaca normal (tidak sedang musim hujan) maka waktu yang diperlukan untuk menjemur sekitar 1-2 hari, namun jika sedang musim hujan, penjemuran memakan waktu lebih lama estimasi 2-3 hari, faktor cuaca dapat berpengaruh terhadap hasil pengecatan. Cat yang tidak cepat kering dapat merusak hasil akhir sehingga permukaan tidak rata dan adanya guratan cat yang nampak tebal di beberapa bagian.



Pewarnaan Tahap 1



Pewarnaan Tahap 2

Langkah 4

Sambil menunggu proses penjemuran selesai, proses berikutnya adalah membuat dudukan. Terdapat 2 macam dudukan standar yaitu dari spons dan kayu palet. Dudukan berukuran diameter 30 cm.



Cara membuat dudukan dari spons, pertama spons lembaran dipotong dengan ukuran diameter 30cm, kemudian spons direkatkan dengan kayu triplek berdiameter 30 cm lalu dibungkus kain oskar yang telah dijahit, setelah spons terbungkus rapi oleh kain oskar, tahap terakhir adalah merekatkan kain oskar dengan kayu menggunakan staples khusus sofa.



Langkah 5

- Cat yang digunakan adalah cat khusus untuk besi, kesesuaian jenis cat mempengaruhi hasil akhir pengecatan, terutama dalam melindungi drum agar tidak mudah berkarat kemudian dijemur dibawah sinar matahari hingga kering.
- Setelah kursi tong kering, tahapan finishingnya adalah mengaplikasikan desain sesuai permintaan customer, desain ini berupa sticker vynil yang tahan terhadap cuaca dan air.
- Saat pemasangan sticker diperlukan ketelitian dan konsentrasi yang tinggi, karena sekali tempel sticker tidak dapat diubah lagi posisinya, jika terjadi kesalahan sedikit maka sticker yang ditempel akan nampak berkerut dan tidak rapi, apabila sticker dicabut kembali besar kemungkinan terjadi kerusakan pada cat yakni cat akan menempel pada sticker, untuk mengantisipasi hal tersebut sebelum sticker ditempelkan sebaiknya area permukaan drum yang akan diaplikasikan sticker dibersihkan permukaanya dan disemprot dengan air sabun. Setelah sticker berhasil diaplikasikan dengan baik, spons siap dipasangkan pada kursi tong.



Tahap Finishing



Kursi Tong Besi



Hiasan Dinding



Tong Sampah



Wastafel



Meja/Coffee Table



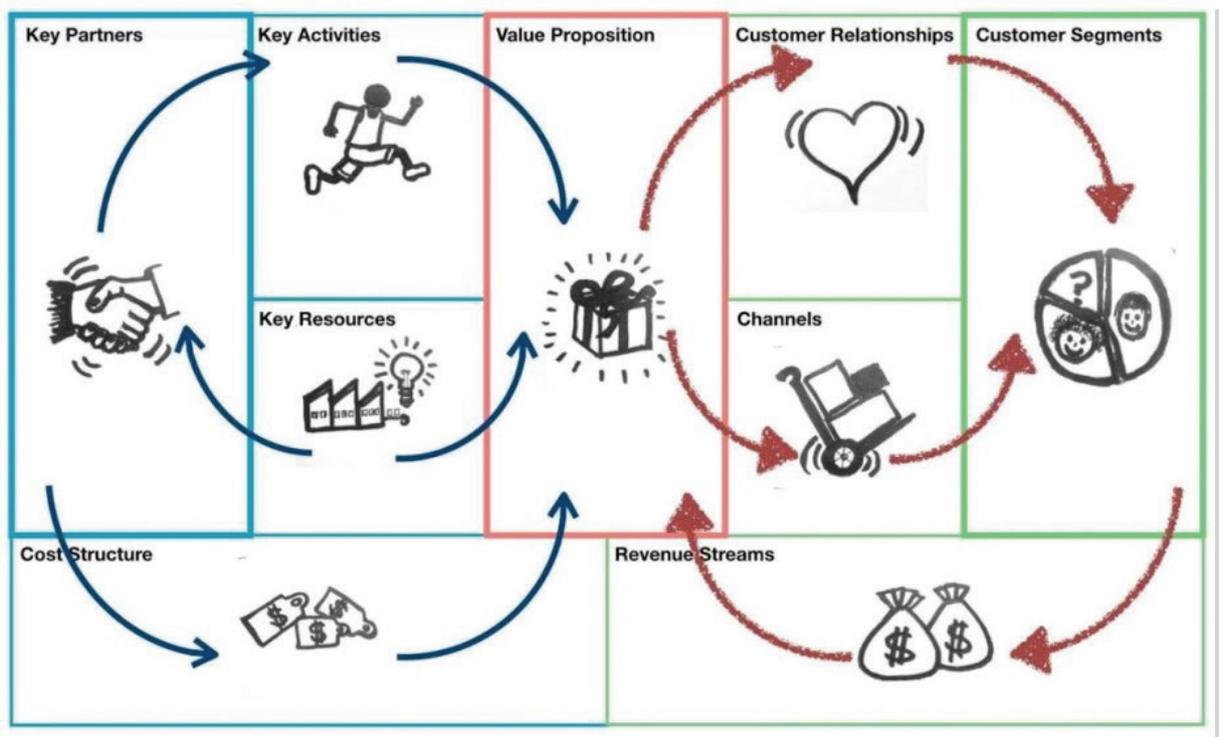
Griller/Alat Panggang



Hasilkan Rupiah dari Limbah dengan Bisnis Model Canvas

Membangun Produk dan *Branding Marketing* dengan **Bisnis Model Canvas**

- Dalam memulai sebuah bisnis, tentunya dibutuhkan strategi, manajemen, dan sistem yang mempermudah untuk bekerja secara efektif dan sesuai goals yang telah ditetapkan.
- Salah satu model bisnis yang terbukti efektif dan sering diterapkan adalah bisnis model canvas.
- Bisnis model canvas adalah sebuah tool dalam strategi manajemen untuk menerjemahkan konsep, konsumen, infrastruktur, keuangan, partner dalam bentuk elemen-elemen visual.



Sumber: glcworld.co.id

1 Value Proposition

Sederhananya, *value proposition* adalah nilai jual produk atau jasa dari sebuah usaha untuk menarik minat konsumen agar lebih memilih bisnis kita daripada *competitor*. Sebelum menentukan hal yang lain, menentukan *value proposition* merupakan point yang sangat krusial agar bisnis kita benar-benar menjual atau menyediakan apa yang memang konsumen butuhkan dan memastikan apakah bisnis kita bisa menjadi solusi dari permasalahan konsumen.

Case Galuh Creatives Gallery

Beberapa hal yang menjadi *value proposition* antara lain:

- **Custom as per request:**

Hal ini memudahkan baik dari segi produsen maupun konsumennya. Untuk usaha mikro, produsen diuntungkan dengan menyesuaikan bahan sehingga tidak membuang modal banyak dan konsumen juga bisa request sesuai yang diinginkannya.

- **Competitive price:**

Salah satu yang menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli produk furnitur yaitu karena harganya yang mahal. Pemilihan furnitur dari limbah kaleng bisa menjadi solusi bagi konsumen.

- **Good finishing:**

Dengan berbekal pengalaman ekspor, tentu membuat pengerjaan produksi hingga finishing sangatlah diperhatikan oleh Inovator.

- **Whole Family Experience dan Ontime:**

Tepat waktu dalam pengerjaan merupakan salah satu unsur penting bagi Inovator agar *customer* merasa puas dan bisa *repeat order*.

2 Customer Segments

Value proposition saling berkaitan erat dengan segmentasi konsumen. Target konsumen ini bisa dibagi menjadi berbagai segmen sesuai kebutuhan, contohnya berdasarkan usia, gender, hobi ataupun tingkat konsumerisme.

Case Galuh Creatives Gallery

Sebelum menentukan *customer segments*, Galuh Creatives Gallery terlebih dahulu berdiskusi dengan saling menjawab pertanyaan seperti berikut:

- Kepada siapa bisnis ini paling memberikan dampak positif?
- Apakah bisnis kita cocok untuk perorangan atau bisnis lain?
- Bagaimana karakter bisnis atau perorangan tersebut?
- Produk kita lebih condong untuk laki-laki atau perempuan? Atau keduanya?

Setelah berdiskusi dan *trial error* dengan beberapa kenalan inovator, didapatkan *customer segments* Galuh Creatives Gallery antara lain:



**Small business
atau start up**



**College
student**



**Cost conscious
consumer**



Family

3 Customer Relationship

Setelah menentukan *value proposition* dan segmentasi konsumen, selanjutnya adalah memahami konsumen dan “mendekati” mereka. Cara mendekati konsumen ada banyak: baik secara personal, *by phone* ataupun yang lain sebagainya.

Dalam *customer relationship*, kita dapat mengetahui cara apa yang paling efektif untuk berinteraksi dengan konsumen ataupun calon konsumen dimana karakteristik mereka berbeda-beda sehingga diperlukan pemahaman untuk mengambil hati konsumen dan mempertahankan pelanggan yang sudah loyal. Diperlukan juga pengawasan yang ketat dan intensif agar pelanggan tidak mudah berpaling ke bisnis lain.

Case Galuh Creatives Gallery

Berdasarkan target segmentasi konsumen yang telah dipetakan tadi, Galuh Creatives Gallery mempunyai pendekatan yang berbeda untuk konsumen mereka:

- Untuk generasi millennial seperti siswa sekolah atau mahasiswa, pendekatan yang dilakukan dengan menggunakan promosi sosial media seperti Instagram, Tiktok, dan aplikasi lainnya. Selain berinteraksi dengan channel tersebut, Galuh Creatives Gallery juga berkomunikasi dengan bahasa ala milenial dan memberikan konten-konten yang relevan dengan *interest* anak muda.
- Galuh Creatives Studio menyediakan *café* dimana semua furniturnya merupakan produknya dan “*special family discount*” untuk target konsumen keluarga.
- After Sales Services (Layanan Purna Jual) juga sudah disiapkan untuk mendukung konsumen setelah pembelian produk.
- *Free delivery* untuk seluruh konsumen area Jawa.

4 Channels

Channels merupakan salah satu elemen bisnis model canvas yang penting yang merupakan media atau sarana apa saja yang bisa digunakan untuk menyampaikan produk kepada konsumen. Melalui penggunaan *channel* yang tepat, bisnis bisa menyampaikan value propositionnya kepada *customer segments*. Selain itu, *channels* juga dapat menentukan dimana bisnis kita harus meletakkan iklan secara efektif.



Marketplace

Galuh Creatives Studio menggunakan media *marketplace* facebook untuk mengenalkan dan memasarkan produknya. Keunggulan dari *marketplace* adalah mampu menjangkau konsumen secara luas.



Sosial Media

Memiliki banyak user aktif, *user-friendly*, iklan mudah dan cepat, memiliki *tools* untuk bisnis merupakan beberapa keunggulan dari Instagram yang membuat Galuh Creatives Gallery menggunakan media ini.



Sales People

Selain menggunakan media secara online, Galuh Creatives Gallery juga memanfaatkan jasa *Sales-People* atau CS secara offline untuk membina hubungan baik dengan pelanggan sehingga *owner* mempunyai data real pelanggan secara akurat



Website

Untuk mengembangkan bisnis pemasaran, Galuh Creatives Gallery membuat website karena melihat peluang dari penggunaan website dan perangkat mobile yang terus meningkat, juga berbagai kemudahan yang diberikan dari sisi tampilan dan informasi yang cepat dan tepat



Testimoni Customer

Galuh Creatives Gallery tak kehabisan akal untuk mengembangkan marketing yang jitu. Testimoni dari konsumen dan pelanggan didesain secara apik dan ditampilkan menjadi sebuah iklan. Selain menjadi media iklan, testimoni pelanggan tersebut bagi Galuh juga merupakan salah satu kepercayaan yang diberikan oleh pelanggan dan bisa untuk menjalin hubungan kerja serta kekeluargaan.

5 Key Activities

Key activities merupakan aktivitas bisnis yang dijalankan sehari-hari agar dapat mencapai *value proposition*. Ada 3 kategori penting dalam *key activities* ini:



Case Galuh Creatives Gallery

Untuk menjalankan kegiatan bisnis, Galuh Creatives Gallery membagi dalam empat kegiatan utama yaitu:



Mengolah
Limbah



Desain
Furnitur



Ads dan
Marketing



Service

6 Key Resources

Agar tetap kompetitif di dalam industri bisnis dibutuhkan sumber daya yang tepat karena ini adalah aset yang harus dimiliki untuk mendukung aktivitas usaha atau bisnis. *Key Resources* ini terbagi menjadi 4 kategori yaitu fisik, intelektual, sumber daya manusia dan keuangan.

Case Galuh Creatives Gallery

- ✓ Sumber daya fisik meliputi gedung untuk produksi, *showroom* dan workshop
- ✓ Sumber daya intelektual meliputi merek "Galuh Creatives Gallery", hak paten dan hak cipta
- ✓ Sumber daya manusia meliputi *skilled labour*
- ✓ Sumber daya keuangan meliputi saldo tunai dan kredit

7 Key Partners

- Elemen *business model canvas* ini berfungsi untuk pengorganisasian aliran suatu barang atau layanan lainnya dalam bisnis.
- Posisi-posisi *partner* kunci tersebut bermanfaat untuk efisiensi dan efektivitas dari *key activities* yang telah dibuat.
- Biasanya ada 3 alasan untuk menciptakan kemitraan, misalnya skala ekonomi, pengurangan risiko dan ketidakpastian, juga akuisisi sumber daya atau aktivitas.

Case Galuh Creatives Gallery

Mitra kerja yang bekerjasama dengan Galuh Creatives Gallery antara lain:



Pengepul drum bekas



Tukang kayu



Supplier bahan pendukung



Pemilik toko mebel



Mitra transportasi online dan offline

8 Revenue Streams

Setiap usaha bisnis membutuhkan aliran pendapatan untuk tetap bisa menjalankan aktivitasnya sehari-hari. *Revenue streams* merupakan sumber pendapatan usaha dari berbagai sumber, seperti hasil penjualan, dividen dan sebagainya

Case Galuh Creatives Gallery

Sumber pendapatan yang diperoleh oleh Galuh Creatives Gallery sebagai berikut:

- ✓ *Furniture sales*
- ✓ *F&B sales at café atau showroom*
- ✓ *Tools yang meliputi penjualan sticker, sponge dan wood holder*

9 Cost Structures

- *Cost structure* merupakan skema finansial yang membiayai operasional usaha bisnis.
- *Cost structure* harus memetakan biaya dan memastikan bahwa biaya sesuai dengan *value propositions* bisnis.
- Kunci utama ialah harus bisa menetapkan biaya paling mahal dan paling penting setelah *key resources*, *key partnership*, dan *key activities* ditetapkan.
- Mengelola biaya secara efisien akan membuat bisnis yang dijalani menjadi lebih hemat dan bisa meminimalkan risiko kerugian.
- Hal ini juga dapat menentukan proposisi nilai yang tepat untuk pelanggan.
- Dibutuhkan juga laporan keuangan dan pembukuan yang tepat.

Case Galuh Creatives Gallery

Untuk mengantisipasi pembengkakan biaya yang muncul, Galuh Creatives Gallery menyiasatinya dengan menghitung secara cermat keseluruhan biaya yang muncul antara lain:

- ✓ Biaya bahan baku meliputi bahan baku dan semua peralatan
- ✓ *Workshop maintenance cost*
- ✓ *Showroom maintenance cost*
- ✓ *Labour cost*
- ✓ *Packaging cost*
- ✓ *Advertising cost*

Tips Menjadi Ecopreneur Muda

Sebagai calon ecopreneur muda, setidaknya bisa belajar dari tiga karakteristik utama untuk membentuk bisnis yang bisa meraup untung banyak namun juga berkelanjutan.



Ekonomi



Sebagai *ecopreneur* pemula harus mengetahui sumber bahan baku yang ramah lingkungan dan rencana jangka panjang untuk bisnis berkelanjutan.



Ekologi



Penggunaan energi untuk bisnis ramah lingkungan untuk mengurangi emisi dan kaidah ekologi yang menghasilkan limbah seminimal mungkin.



Sosial atau Etika



Kesetaraan kesempatan bagi semua gender dan keterbatasan fisik harus ditegakkan agar terbentuk keberlanjutan yang ideal.

Profil Penulis

Galuh Rachma Wati

Galuh Rachma Wati merupakan lulusan sarjana Manajemen Bisnis Pariwisata dari Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Indonesia Handayani Denpasar. Kemudian beliau melanjutkan program magister di Sekolah Tinggi Pariwisata – STP HNI Bandung dengan mengambil jurusan Administrasi Pariwisata. Berbekal dengan ilmu dan latar belakang tersebut membuat Galuh Rachma Wati mengelola usaha kuliner, wisata edukasi dan industri kreatif. Saat ini, selain fokus menjadi sociopreneur, beliau juga mengembangkan usaha café dan gallery yang dipadukan dengan konsep go green.

Erna Rachmawati

Erna memperoleh gelar Sarjana Statistika (S.Stat) dari Program Studi Statistika dan Sains Data Institut Pertanian Bogor. Erna memiliki ketertarikan dalam riset dan analisis data serta pengembangan UMKM. Saat ini, Erna bekerja sebagai asisten peneliti di Forbil Institute dan terlibat dalam proyek dan kajian terkait bidang non pangan.

Daftar Pustaka

- Asosiasi Mebel dan Kerajinan Indonesia (AMKRI). 2015. *Roadmap Industri Mebel dan Kerajinan Indonesia 'Target Pencapaian Ekspor 5 Milyar USD'*. Jakarta.
- Bank Indonesia. (2008a). *Pola Pembiayaan Usaha Kecil Furnitur Kayu*. Jakarta.
- Global Leadership Center. 2021. "Apa itu Bisnis Model Canvas dan Mengapa Wajib Digunakan Setiap Pemilik Bisnis". <https://glcworld.co.id/penjelasan-business-model-canvas/>. Diakses pada 2 Februari 2022.
- Kementerian Lingkungan Hidup. 2020. *Indeks Kualitas Lingkungan Hidup 2020*. Kementerian Lingkungan Hidup.
- Kementerian Perindustrian. 2020. *Laporan Kinerja Kementerian Perindustrian*. Biro Perencanaan, Kementerian Perindustrian.
- Trademap, 2020. *Trade statistics for international business development*. <https://www.trademap.org/Index.aspx> . Diakses pada 30 Mei 2022.

FORBIL INSTITUTE

BILLING FOR THE FUTURE, NOW



ISBN 978-623-5455-00-6



9 786235 455006