



**STUDI BISNIS MODEL CANVAS DALAM PENGEMBANGAN USAHA
DAN WIRAUSAHA MUDA DI DENPASAR**

*Canvas Model Business Study in Business Development and Youth
Entrepreneurs in Denpasar*

Putu Selviani¹, Anak Agung Elik Astari², Ni Luh Indiani³

^{1,2,3}Universitas Mahendradatta

¹Email: putuselviani0409@gmail.com

²Email: elik.adoenku@gmail.com

³Email: luhindiani12@gmail.com

Abstract

Through a business feasibility study, business owners can find out whether Goldmine Coffee is feasible to run. The study used quantitative and qualitative data analysis techniques, data obtained through interviews and documentation conducted at Goldmine Coffee Sanur. The feasibility analysis uses non-financial aspect analysis by analyzing market and marketing aspects. To find out the business opportunities for Goldmine Coffee, a SWOT analysis. While the analytical tools used for the feasibility of analyzing the financial aspect use the analysis of Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (PI), and Payback Period (PP). The results showed that Goldmine Coffee is in quadrand IV position with a strong competitive position. Based on the results of the analysis of the financial aspect, the positive Net Present Value (NPV) was Rp. 791,313,749, the Internal Rate of Return (IRR) is 70%, the Profitability Index (PI) is greater than 1, which is 7.5%, with the Payback Period (PP) of this business for 4 months 25 days. For the business model of Goldmine Coffee, which is a player in the beverage industry, it is said to be strategic in an industry. Thus Goldmine Coffee is said to be worth running.

Keywords: *Business Feasibility Study, Non-Financial Aspects, Financial Aspects, Business Model Canvas, Coffee Shop*

Abstrak

Melalui studi kelayakan bisnis pemilik usaha dapat mengetahui apakah *Goldmine Coffee* layak untuk dijalankan. Penelitian menggunakan teknik analisis data kuantitatif dan kualitatif, data yang diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi yang dilakukan di *Goldmine Coffee* Sanur. Adapun analisis kelayakan menggunakan analisis aspek non-keuangan dengan menganalisis aspek pasar dan pemasaran. Untuk mengetahui peluang bisnis terhadap *Goldmine Coffee* dilakukan analisis SWOT. Sedangkan alat analisis yang digunakan untuk kelayakan analisis aspek keuangan menggunakan analisis *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Profitability Index (PI)*, dan *Payback Period (PP)*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Goldmine Coffee* berada pada posisi *kwadrant IV* dengan posisi kompetitif yang kuat. Berdasarkan hasil analisis dari aspek keuangan didapatkan nilai *Net Present Value (NPV)* positif sebesar Rp. 791,313,749, nilai *Internal Rate of Return (IRR)* adalah sebesar 70%, nilai *Profitability Index (PI)* lebih besar dari 1 yaitu 7,5%, dengan *Payback Period (PP)* dari usaha ini selama 4 bulan 25 hari. Untuk model bisnis *Goldmine Coffee* yang merupakan pemain dalam industri minuman sudah dikatakan strategis di dalam sebuah industri. Dengan demikian *Goldmine*

Coffee dikatakan layak dijalankan.

Kata Kunci: *Studi Kelayakan Bisnis, Aspek Non Finansial, Aspek Finansial, Bisnis Model Canvas, Coffee Shop*

PENDAHULUAN

Pada era globalisasi saat ini dunia bisnis sedang mengalami kemajuan yang sangat pesat, dalam kehidupan sehari-hari berbagai bentuk kegiatan bisnis dapat kita jumpai dimanapun kita berada. Dari peluang-peluang yang ada mengakibatkan meningkatnya pelaku bisnis dari berbagai sector sehingga setiap perusahaan harus siap untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat. Melihat banyaknya pesaing yang bermunculan mengharuskan setiap perusahaan untuk terus berkembang dan menciptakan strategi-strategi yang baru agar terus mempertahankan dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Selain merencanakan strategi perusahaan juga harus mempunyai model bisnis yang kuat dan baik pada perusahaan yang dimilikinya. Model bisnis ini diperlukan karena seiring berjalannya waktu perusahaan akan mengalami perubahan yang disebabkan oleh berbagai faktor, seperti lingkungan eksternal dan internal perusahaan, teknologi, keberadaan internet, pesaing, perilaku konsumen, sistem distribusi, rantai pasok, trend pasar, peraturan pemerintah dan sebagainya. *Business Model Canvas* adalah salah satu alat yang digunakan untuk membantu pelaku usaha melihat lebih jelas dan terkini tentang profil usaha yang sedang atau sudah berjalan. Kerangka yang diibaratkan kanvas pelukis terdiri dari sembilan blok yang kemudian dikenal dengan *Business Model Canvas*. Kesembilan blok ini mencakup proporsisi nilai (*value propositions*), segmen pelanggan (*customer segments*), hubungan pelanggan (*customer relationships*), saluran (*channels*), arus pendapatan (*revenue streams*), sumber daya utama (*key resources*), aktivitas utama (*key activities*), mitra kerja utama (*key partnership*), dan struktur biaya (*cost structure*). Berdasarkan latar belakang, peneliti berminat untuk meneliti dan membedah sebuah bisnis *Coffee Shop* dengan menggunakan pendekatan Bisnis Model Canvas dengan tujuan untuk menjadi strategi dalam meningkatkan daya saing pasar dengan judul “Studi Bisnis Model Canvas Dalam Pengembangan Inovasi Usaha Dan Wirausaha Muda Di Denpasar”.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dalam merumuskan strategi untuk Goldmine Coffee dengan menggunakan pendekatan Business Model Canvas. Penelitian kualitatif dalam jenis ini menggunakan jenis penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif hanya menggambarkan dan meningkatkan berbagai kondisi, situasi atau berbagai variabel. Data deskriptif pada umumnya dikumpulkan melalui metode pengumpulan data, yaitu wawancara atau metode observasi.

Metode pengumpulan data dilakukan dalam dua tahap, pengumpulan data primer dilakukan dengan teknik wawancara, dan data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen perusahaan yang diperlukan dalam penelitian. Menurut Sugiyono, (2018:224), bahwa pengumpulan data diperoleh dari observasi, wawancara, dokumentasi, dan triangulasi.

Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif dan

kuantitatif. Pengolahan data kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek-aspek non finansial yang meliputi aspek pasar dan pemasaran dalam bentuk uraian deskriptif, tabel, atau gambar untuk memudahkan pemahaman. Sedangkan pengolahan data kuantitatif dilakukan untuk menganalisis aspek finansial dengan menghitung *payback period (PP)*, *net present value (NPV)*, *profitability index (PI)*, *internal rate of return (IRR)*, dan *average rate of return (ARR)*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian membuktikan bahwa *Goldmine Coffee* memiliki peluang pasar yang sangat menguntungkan yaitu ditandai dengan adanya pelanggan tetap dalam penjualan, menu yang disediakan bervariasi, harga jual yang stabil, dan saluran distribusi yang tepat membuat *Goldmine Coffee* layak untuk dijalankan.

Dalam perencanaan pemasaran produk ini memerlukan rangkaian pemikiran strategi yang tepat dalam mewujudkan gagasan baru untuk memenangkan persaingan di pasar yang telah ditentukan. Jumlah skor kekuatan (19) masih lebih tinggi apabila dibandingkan dengan kelemahan (17) dengan rata-rata skor 18. Hal ini berarti *Goldmine Coffee* masih cukup lemah secara internal. Jumlah skor peluang (18) masih lebih tinggi apabila dibandingkan dengan ancaman (15) dengan rata-rata skor 16,5. Hal ini berarti *Goldmine Coffee* masih cukup lemah secara eksternal.

Untuk dapat memanfaatkan peluang yang ada pada *Goldmine Coffee* maka harus meninggalkan kelemahan yang dimiliki. Strategi yang dipakai adalah WO (Weakness Opportunity) yaitu memanfaatkan peluang-peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Penguasaan pengetahuan akan produk dan peluang pasar. Pemanfaat sosial media dalam kegiatan promosi dan penjualan dapat mempermudah dan mempercepat produk dikenal oleh masyarakat Bali.

Posisi perusahaan berada pada posisi kwadran kompetitive dari matrik space hal ini menyatakan bahwa usaha memiliki posisi untuk mengindikasikan strategi kompetitif. Pada posisi ini strategi yang tepat digunakan adalah strategi intensif untuk menerapkan strategi penetrasi pasar, strategi pengembangan pasar, strategi pengembangan produk.

Berdasarkan hasil perhitungan Net Present Value, dapat dilihat bahwa *Goldmine Coffee* memberikan keuntungan sebesar Rp. 791,313,749 selama 3 tahun umur proyek menurut nilai waktu sekarang. Dengan demikian, berdasarkan kriteria kelayakan NPV positif, maka dapat dikatakan usaha ini diterima dan layak dijalankan.

Berdasarkan hasil IRR sebesar 70% yang berarti bahwa *Goldmine Coffee* akan memberikan laju keuntungan sebesar 70% per tahun, nilainya juga lebih besar dari tingkat bunga yang dipersyaratkan yaitu 13%. maka, dapat dikatakan *Goldmine Coffee* layak. Nilai PI sebesar 7,5 yang menyatakan bahwa penambahan produk baru *Goldmine Coffee* adalah layak untuk dijalankan karena memiliki nilai PI lebih besar dari 1.

Berdasarkan investasi dengan modal milik sendiri pada *Goldmine Coffee*, maka periode waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan biaya investasi awal adalah selama 4 bulan 25 hari.

KESIMPULAN

Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran *Goldmine Coffee* menunjukkan layak untuk dijalankan karena hasil penelitian menunjukkan bahwa *Goldmine Coffee* berada pada posisi kwadrand IV dengan posisi kompetitif yang kuat. Berdasarkan hasil analisis dari aspek keuangan didapatkan nilai *Net Present Value (NPV)* positif sebesar Rp. 791,313,749, nilai *Internal Rate of Return (IRR)* adalah sebesar 70%, nilai *Profitability Index (PI)* lebih besar dari 1 yaitu 7,5%, dengan *Payback Period (PP)* dari usaha ini selama 4 bulan 25 hari. Untuk model bisnis *Goldmine Coffee* yang merupakan pemain dalam industri minuman sudah dikatakan strategis di dalam sebuah industri. Dengan demikian *Goldmine Coffee* dikatakan layak dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, T.S., (2022), *Teori dan Praktik Bisnis Model Kanvas Bagi UMKM*, Penerbit Mitra Wacana, Jakarta
- Aji Hermawan dan Rachel Jessica Pravitasari.(tt). *Business Model Canvas (Kanvas Model Bisnis)*. www.akselarasi.id
- Bintoro, A. 2013. “*Studi Kelayakan Produk Baru BAN 12.00 R24 di PT GTR*”, Jurnal PASTI Vol VIII No 1. Banten : Universitas Sultan Ageng Tirtayasa
- Fahmi, Irham. (2014). *Analisa Kinerja Keuangan*. Bandung: Alfabeta
- Freddy Rangkuti. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis & Investasi*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Gurubelajarku.com : *Tabel Perhitungan Present Value Interest Factor for an Annuity*. Diambil dari <https://gurubelajarku.com/rumus-npv-net-presentvalue/> diakses pada 10 April 2020
- Husnan Suad & Muhammad Suwarsono.(2014). *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Yogyakarta:Unit Penerbit UPPSTIM YKPN
- Kasmir dan Jakfar, 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi revisi. Jakarta:Kencana
- Kotler, Philip. & Armstrong, Gary. 2017. *Principles of Marketing*, 16th Edition. London: Pearson Global Edition.
- Osterwalder, Alexander, Yves Pigneur, Alan Smith, and The Movement. *You're Holding a Handbook for Visionaries, Game Changers Striving to Defy Outmoded Business Models and Design Tomorrow's Enterprises. It's a Book for the... Written By*, n.d.
- Osterwalder, Alexander & Pigneur, Yves. 2013. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Hoboken: Wiley
- Rothaermel, F. T. 2017. *Strategic Management, 3rd Edition*. New York: McGraw-Hill Education.
- Rangkuti. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis & Investasi*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Sunyoto, Danang. 2014. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi, dan Kasus)*. Cetakan ke-1. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).
- Sunyoto, Danang. 2014. *Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*.



- Cetakan ke-2. Yogyakarta: CAPS (*Center for Academic Publishing Service*).
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta : CV Andi Offset
- Rainaldo M., Wibawa BM., dan Rahmawati Y. '*Analisis Business Model Canvas pada Operator Jasa Online Ride-Sharing (Studi Kasus Uber di Indonesia)*', Jurnal Sains dan Seni ITS Vol. 6, No. 2.
- Rothaermel, F. T. 2017. *Strategic Management, 3rd Edition*. New York: McGraw-Hill Education.
- Wibhawa, A. 2013. "*Studi Kelayakan Peningkatan Kapasitas Produksi di PT Logamindo Sarimulia Sidoarjo*", Calyptra : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya Vol 2 No 1

