

ANALISIS MODEL BISNIS PADA PENGEMBANGAN USAHA OUTBOUND DI VILLA BULEUD

Yusuf Mauluddin¹, Aziman Fathurahman²

Jurnal Kalibrasi

Sekolah Tinggi Teknologi Garut
Jl. Mayor Syamsu No. 1 Jayaraga Garut 44151 Indonesia
Email: jurnal@sttgarut.ac.id

yusuf4475@gmail.com

1203005@sttgarut.ac.id

Abstrak - Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan membuat alternatif bagi perusahaan untuk mengambil keputusan berdasarkan *Bisnis Model Canvas (BMC)* pada pengembangan usaha outbound di Villa Buleud. Penelitian ini dilakukan dengan teknik pengumpulan data kualitatif yaitu dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil dari wawancara diidentifikasi kedalam *Bussines model canvas*. Analisis dilakukan dari hasil wawancara didapat bagian-bagian yang sebaiknya menjadi pertimbangan. Dalam *Channel* sebaiknya melakukan *word of mouth* melalui guru-guru/ orang tua siswa. Dalam *Costumer* menambah media sosial yang banyak digunakan saat ini, yaitu: *BBM, Line, Path, IG*. Dalam *Relationship* menambah hiburan/pertunjukan agar lebih menarik perhatian khususnya bagi peserta. Dalam *Key Activities* menambah petugas/ orang yang dapat memberikan hiburan seperti sulap, badut. Dalam *Key Resource* menambah Petugas/ orang yang dapat memberikan hiburan seperti sulap, badut. Dalam *Key partner* bekerja sama dengan dinas pariwisata dan penggiat-penggiat kegiatan alam. Dalam *Revenue Stream* menambah papan iklan untuk menambah keuntungan yang akan didapatkan oleh Villa Buleud.

Kata kunci – Identifikasi, Evaluasi, Rancangan, Model Bisnis, *Bussines Model Canvas*

I. PENDAHULUAN

Villa Buleud adalah perusahaan di Kab.Garut yang bergerak di bidang jasa dan pariwisata berupa penginapan dan hiburan keluarga. Villa ini terletak digerbang kota Garut di bawah kaki Gunung Guntur lebih tepatnya di Jl. Raya Otista Kp. Buleud Ds. Jati Tarogong Kaler Garut-Jawa Barat. Perusahaan ini baru berdiri selama 2 tahun sejak tahun 2014. Villa Buleud menyediakan banyak fasilitas di antaranya: *Meeting Room, Gallery, Coffe Shop*, Penginapan, *Fishing Area* dan Paket *Outbound*. Saat ini, Paket wisata *Outbound* Villa Buleud belum dikelola sendiri, perusahaan berharap fasilitas ini dapat berjalan sendiri dan mampu membiayai operasional sehari-hari, untuk itu perlu adanya perencanaan bisnis yang baik sehingga target tersebut dapat terpenuhi.

Pada saat ini penelitian perencanaan model bisnis canvas lebih banyak digunakan karena lebih sederhana, seperti pada penelitian yang dilakukan oleh (Dewobroto, 2013) di perusahaan 21 DUA SATU MOTOR di Tangerang, lalu penelitian oleh (Tjitradi, 2015) di perusahaan Sulis Cake di Banjarmasin. (Setijawibawa, 2015) yang menggunakan Model Bisnis Canvas (BMC) di perusahaan yang bergerak dalam bidang *support system* dan (Meitasari & Tricahyono, 2014) yang menggunakan model BMC di Restoran Bebek Udik di Bandung.

Berdasarkan model-model dan beberapa penelitian di atas, penelitian yang dilakukan memiliki karakteristik yang hampir sama dengan penelitian (Dewobroto, 2013) yaitu pada karakter pengembangan usaha dan penelitian (Setijawibawa, 2015) yaitu pada karakter evaluasi model. Maka pada penelitian kali ini Model BMC akan digunakan untuk membuat perencanaan bisnis *outbound* di Villa Buleud.

II. LANDASAN TEORI

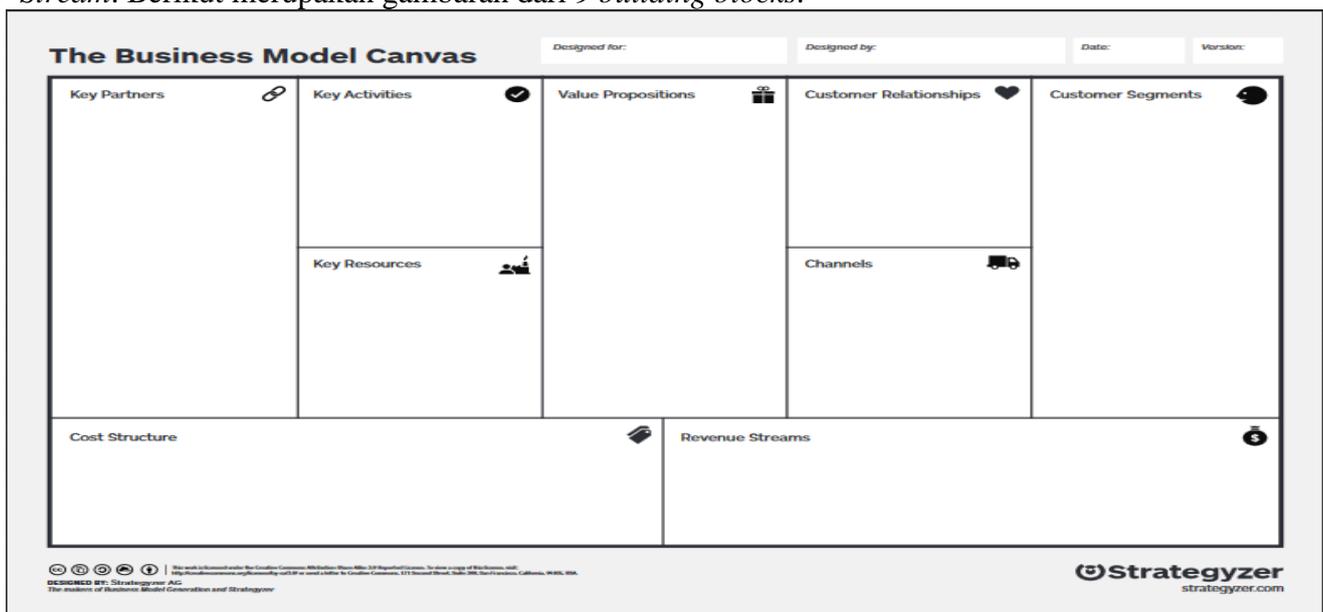
2.1. Manajemen Bisnis

Manajemen bisnis akan sangat berguna ketika anda menjalankan kegiatan bisnis. Manajemen sendiri merupakan salah satu ilmu dari Teknik Industri karena berhubungan dengan berbagai hal yang terkait dengan pengaturan, perancangan dan pengawasan dari suatu kegiatan termasuk juga bisnis. Istilah manajemen berasal dari kata di bahasa italia yaitu *mangiare* atau yang memiliki arti mengendalikan. Selain itu, manajemen juga diambil dari kata dalam bahasa Inggris yaitu *manage* yang memiliki arti mengatur atau mengelola.

Bisnis memiliki definisi sebagai satu jenis kegiatan yang bertujuan untuk menjual produk – produk dalam bentuk barang maupun jasa. Dapat disimpulkan bahwa Pengertian Manajemen Bisnis ialah suatu kegiatan mengatur penjualan produk-produk agar dapat memberikan keuntungan sebesar besarnya pada para pelakunya. Manajemen bisnis berguna untuk membantu para pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sehingga dapat menghindari adanya resiko mendapatkan kerugian dalam bisnis tersebut. (Pengertian Manajemen.net)

2.2. Model Bisnis Canvas

Model Business Canvas adalah sebuah management startegi bisnis yang menggambarkan aktivitas bisnis kedalam 9 elemen. Bisnis model kanvas memberikan step-step yang memfasilitasikan tentang membuat bisnis secara detail. (Osterwalder & Pigneur, 2010). 9 *building blocks* Model Business Canvas terdiri dari : *Value Proportitions, Customer Segments, Customer Relationship, Channels, Key Resources, Key Activity, Key Partnership, Cost Structure, dan Revenue Stream*. Berikut merupakan gambaran dari 9 *building blocks*:



Gambar 2.1 Model Business Canvas 9 *building blocks*

Sumber: www.businessmodelgeneration.com

2.3. Evaluasi Investasi

Menurut (Giatman, 2006) Terdapat berbagai metode dalam mengevaluasi kelayakan investasi dan yang umum dipakai, yaitu:

1. Metode *Net Present Value* (NPV)
2. Metode *Annual Equivalent* (AE)
3. Metode *Intemal Rate of Return* (IRR)
4. Metode *Benefit Cost Ratio* (BCR)
5. Metode *Payback Period* (PBP)

2.3.1. Net Present Value (NPV)

Menurut (Giatman, 2006) NPV diperoleh dari PWB-PWC Untuk mendapatkan nilai PWB, PWC, dan NPV dipakai formula umum sebagai berikut:

$$PWB = \sum_{t=0}^n Cb_t(FBP)_t \quad \text{di mana} \quad Cb = \text{cash flow benefit}$$

$$PWB = \sum_{t=0}^n Cc_t(FBP)_t \quad Cc = \text{cash flow cost}$$

$$PWB = \sum_{t=0}^n Cf_t(FBP)_t \quad Cf = \text{cash flow utuh (benefit + cost)}$$

$$NPV = PWB - PWC \quad FPB = \text{faktor bunga present}$$

$t = \text{periode waktu } n = \text{umur investasi}$

$NPV > 0$ artinya investasi akan menguntungkan/ layak (*feasible*)

$NPV < 0$ artinya investasi tidak menguntungkan/ layak (*unfeasible*)

2.3.2. Internal Rate of Return (IRR)

Untuk mendapatkan IRR dilakukan dengan mencari besarnya NPV dengan memberikan nilai i variabel (berubah-ubah) sedemikian rupa sehingga diperoleh suatu nilai i saat NPV mendekati nol yaitu NPV (+) dan nilai NPH (-), dengan cara coba-coba (*trial and error*). jika telah diperoleh nilai NPV(+), NPV(-) tersebut diasumsikan nilai i di antaranya sebagai garis lurus, selanjutnya dilakukan interpolasi untuk mendapatkan IRR. Investasi layak jika $IRR \geq MARR$ (Giatman, 2006).

2.3.3. Payback Periode

Menurut (Giatman, 2006) Lamanya periode pengembalian (k) saat kondisi BEP adalah:

$$K_{(PBP)} = CF_t \geq 0 \quad \text{di mana: } k = \text{periode pengembalian}$$

CF_t = cash flow periode ke t

jika komponen cash flow benefit dan cost-nya bersifat annual, maka formulanya menjadi:

$$K_{(PBP)} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Annual Benefit}} \times \text{periode waktu}$$

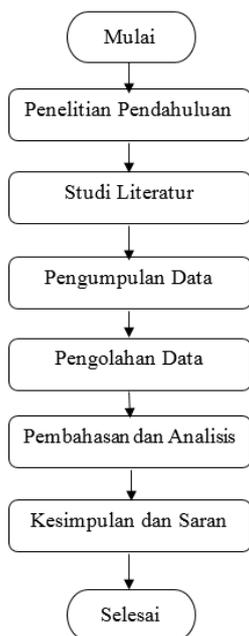
Dalam metode *Payback Period* ini rencana investasi dikatakan layak (*feasible*); jika $k \leq n$ dan sebaliknya.

k = jumlah periode pengembalian

n = umur investasi

III. METODOLOGI PENELITIAN

Setelah semua informasi serta data-data diperoleh dan dinilai cukup untuk dijadikan sebagai bahan penelitian, maka selanjutnya data-data tersebut diolah sehingga didapatkan suatu salah satu alternatif untuk memecahkan permasalahan di CV Villa Buleud. Adapun *flowchart* Penelitian pendahuluan, pengumpulan data, dan pengolahan adalah sebagai berikut:



Gambar 3.1 *Flowchart* Langkah-Langkah Pemecahan Masalah

IV. ANALISA PEMECAHAN MASALAH

4.1. Analisa *Bussines Model Canvas* (BMC) Villa Buleud

Setelah melakukan wawancara kepada Bpk. Hardy selaku General Manager diperusahaan Villa Buleud, didapatlah data 9 elemen *Model Bussines Canvas*. *Model Bisnis Canvas* (BMC) dari Villa Buleud dapat dilihat pada gambar dibawah:

<i>Key Partner</i>	<i>Key Activities</i>	<i>Value Proportion</i>	<i>Costumer Relationship</i>	<i>Costumer Segment</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Penyedia peralatan</u> 2. B-Pro 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Pemanduan</u> 2. <u>Bersih-bersih</u> 3. <u>Merawat Peralatan</u> 4. <u>Merawat peternakan dan sawah</u> 	Villa Buleud menawarkan fasilitas <i>outbound</i> untuk anak-anak dengan nuansa tradisional. diantaranya: <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Permainan lama yang sudah jarang dimainkan oleh anak-anak sekarang untuk membuat anak lebih aktif dan kreatif</u> 2. <u>Peternakan dan pesawahan untuk membuat anak lebih belajar menghargai, menyavangi, menjaga, dan merawat</u> 3. <u>Permainan modern untuk membuat anak lebih berani</u> 4. <u>Fun games untuk membuat anak lebih aktif dan kreatif</u> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Layanan konsumen</u> 2. <u>Grup FB</u> 3. <u>Fanspage</u> 4. <u>Website</u> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <u>PAUD/ TK</u> 2. <u>SD (kelas 1-6)</u> 3. <u>Komunitas</u> 4. <u>Corporate</u> 5. <u>Keluarga</u>
<i>Key Resource</i> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Pemandu</u> 2. <u>Petugas kebersihan</u> 3. <u>Petugas perawatan</u> 4. 			<i>Channels</i> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Brosur</u> 2. <u>Agen travel</u> 3. <u>Freelance Marketing</u> 4. <u>Media Sosial</u> 5. <u>PHRI</u> 6. 	
<i>Cost Structure</i> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Gaji pegawai</u> 2. <u>Perawatan peternakan dan sawah</u> 3. <u>Perawatan peralatan</u> 4. <u>Belanja persediaan <i>Caffe Shop</i></u> 		<i>Revenue Streams</i> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Tiket masuk</u> 2. <u><i>Caffe Shop</i></u> 3. 		

Gambar 4.1 *Model Business Canvas* Villa Buleud

Pada model bisnis Villa Buleud dapat dijelaskan bahwa fasilitas yang akan ditawarkan Villa Buleud adalah fasilitas *outbound* untuk anak-anak dengan nuansa tradisional. Segmen pasar yang menjadi focus dari Villa Buleud adalah PAUD/ Play Group/ Kober/ RA/ TK dan siswa SD dari kelas 1 sampai kelas 6 dengan target 960 peserta/ bulan. Yang akan menjadi aktivitas kunci dari *outbound* Villa Buleud adalah pemanduan sebagai pendamping, dan pemberi informasi untuk peserta, menjaga kebersihan, dan perawatan baik untuk perlatan maupun fasilitas. Untuk sumber daya manusia yang akan dibutuhkan adalah petugas-petugas dari pemandu, kebersihan, dan peralatan. Saat ini mitra yang miliki Villa Buleud adalah penyedia peralatan dan perusahaan B-Pro. Villa Buleud akan menjalin hubungan dengan konsumennya dengan layanan konsumen yang melayani konsumen yang ingin ber-

tanya mengenai Villa Buleud, melayani kritik dan saran dari pelayanan Villa Buleud, lalu media social yaitu *facebook* dan *website* dengan membuat *fanspage* dan grup yang diberisi tanya jawab, promo-promo, kegiatan terbaru Villa Buleud, dan event-event yang akan diselenggarakan. Cara yang akan digunakan Villa Buleud untuk menyampaikan nilai kepada konsumennya yaitu brosur, agen travel, *freelance marketing*, media social, dan melewati Persatuan Hotel dan Restaurant Indonesia (PHRI). Untuk pendapatan yang akan didapatkan Villa Buleud setiap bulan adalah Rp 97,700,000 dengan perhitungan bahwa total peserta perbulan adalah 960 peserta. Untuk biaya yang akan dikeluarkan Villa Buleud adalah Rp 85,500,000 dengan perhitungan bahwa terdapat biaya untuk Variable Cost adalah 30% dari total penjualan tiket, untuk konsumsi 20% dari total penjualan tiket dan untuk Freelance Marketing jika hanya membawa 240 peserta.

4.2. Analisa Finansial Villa Buleud

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari *outbound* Villa Buleud, analisis yang dilakukan yaitu analisis *payback periode* dan analisis *Intemal Rate of Return*. Biaya investasi yang akan dikeluarkan Villa Buleud adalah Rp 500,000,000 dengan keuntungan yang akan didapat oleh Villa Buleud adalah Rp 12,200,000, nilai ini didapat dari pendapatan dikurangi pengeluaran

4.1.1. Payback period

1. Dengan tanpa mempertimbangkan nilai waktu dari uang, waktu untuk pengembalian investasi tersebut adalah **3 tahun 5 bulan 12 hari**
2. Dengan mempertimbangkan nilai waktu dari uang dengan besar $i=6%$ (Bunga Deposito, 2016), waktu untuk pengembalian investasi tersebut adalah **3 tahun 2 bulan 12 hari**

4.1.2. Intemal Rate of Return (IRR)

Berdasarkan hasil perhitungan $NPV = 0$ berada antara $i=6%$ dengan $i=7%$, selanjutnya dengan metode interpolasi akan diperoleh IRR, yaitu:

$$IRR = INPV + \frac{NPV}{|NPV_+ + NPV_-|} (iNPV_- - iNPV_+)$$

$$IRR = 6\% + \frac{7,290,640}{|7,290,640 - 4,113,920|} (7\% - 6\%)$$

$$IRR = 6.02\%$$

Kesimpulan

Karena $IRR = 6.02\% > MARR = 6\%$, maka rencana investasi tersebut dapat dikatakan layak secara ekonomis untuk dilaksanakan.

4.2. Usulan Perbaikan

Berdasarkan analisis dan evaluasi yang telah dilakukan dengan melakukan wawancara dan diskusi, maka dibuatlah usulan perbaikan terhadap BMC Villla Buleud. Hasil analisis dan evaluasi adalah sebagai berikut:

1. Target Villa Buleud terlalu kecil jika menghitung jumlah siswa se Kab. Garut;
2. *Channel* Villa Buleud saat ini belum memiliki pendekatan dalam ruang lingkup guru dan orang tua;
3. *Costumer Relationship* yang dilakukan Villa Buleud saat ini masih kurang khususnya media social;
4. *Key Activities* yang dilakukan Villa Buleud saat ini terdapat kekurangan khususnya untuk menghibur peserta;
5. *Key Partner* yang dimiliki Villa Buleud saat ini dapat menujung aktifitas perusahaan tetapi akan lebih baik jika Villa Buleud menambah partner kerja lain;
6. *Revenue Streams* saat ini dapat mendapatkan keuntungan yang cukup tetapi akan lebih baik jika Villa Buleud menambah kegiatan dan bekerjasama dengan yang lain supaya mendapatkan hasil yang lebih signifikan.

Dengan hasil tersebut dibuatlah usulan perbaikan dari BMC Villa Buleud dapat dilihat pada gambar dibawah:

<u>Key Partner</u>	<u>Key Activities</u>	<u>Value Proposition</u>	<u>Customer Relationship</u>	<u>Customer Segment</u>
1. <u>Penyedia peralatan</u> 2. <u>B-Pro</u> 3. <u>Dinas pariwisata</u> 4. <u>Penggiat-penggiat kegiatan alam</u>	1. <u>Pemanduan</u> 2. <u>Bersih-bersih</u> 3. <u>Merawat Peralatan</u> 4. <u>Merawat peternakan dan sawah</u> 5. <u>Hiburan/ pertunjukan</u> <u>Key Resource</u> 1. <u>Pemandu</u> 2. <u>Petugas kebersihan</u> 3. <u>Petugas perawatan</u> 4. <u>Petugas pertunjukan</u>	Villa Buleud menawarkan fasilitas <u>outbound untuk anak-anak dengan nuansa tradisional</u> . diantaranya: 1. <u>Permainan lama yang sudah jarang dimainkan oleh anak-anak sekarang untuk membuat anak lebih aktif dan kreatif</u> 2. <u>Peternakan dan pesawahan untuk membuat anak lebih belajar menghargai, menyayangi, menjaga, dan merawat</u> 3. <u>Permainan modern untuk membuat anak lebih berani</u> 4. <u>Fun games untuk membuat anak lebih aktif dan kreatif</u>	1. <u>Layanan konsumen</u> 2. <u>Grup FB</u> 3. <u>Fanspage</u> 4. <u>Website</u> 5. <u>Media social (BBM, Line, IG, WA, dll)</u> <u>Channels</u> 1. <u>Brosur</u> 2. <u>Agen travel</u> 3. <u>Freelance Marketing</u> 4. <u>Media Sosial</u> 5. <u>PHRI</u> 6. <u>Word of mouth</u>	1. <u>PAUD/ TK</u> 2. <u>SD (kelas 1-6)</u> 3. <u>Komunitas</u> 4. <u>Corporate</u> 5. <u>Keluarga</u>
<u>Cost Structure</u>		<u>Revenue Streams</u>		
1. <u>Gaji pegawai</u> 2. <u>Perawatan peternakan dan sawah</u> 3. <u>Perawatan peralatan</u> 4. <u>Belanja persediaan Coffe Shop</u>		1. <u>Tiket masuk</u> 2. <u>Coffe Shop</u> 3. <u>Papan iklan</u> 4. <u>Merchandise</u>		

Gambar 4.2 Usulan Perbaikan Model Business Canvas Villa Buleud

4.3. Analisa Finansial Usulan BMC

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan keuntungan yang akan didapat oleh Villa Buleud dengan BMC baru ini adalah Rp 26,600,000.

4.2.1. Payback period

- Dengan tanpa mempertimbangkan nilai waktu dari uang, waktu untuk pengembalian investasi tersebut adalah **1 Tahun 6 bulan 28 hari**
- Dengan mempertimbangkan nilai waktu dari uang dengan besar $i=6%$ (Bunga Deposito, 2016), waktu untuk pengembalian investasi tersebut adalah **1 tahun 3 bulan 18 hari**

4.2.2. Internal Rate of Return (IRR)

Berdasarkan hasil perhitungan NPV = 0 berada antara $i=17%$ dengan $i=18%$, selanjutnya dengan metode interpolasi akan diperoleh IRR, yaitu:

$$IRR = INPV + \frac{NPV}{|NPV_+ + NPV_-|} (iNPV_- - iNPV_+)$$

$$IRR = 17\% + \frac{5,995,840}{|5,995,840 - 260,480|} + (18\% - 17\%)$$

$$IRR = 17.0104\%$$

Kesimpulan

Karena $IRR = 17.0104\% > MARR = 6\%$, maka rencana investasi tersebut dapat dikatakan layak secara ekonomis untuk dilaksanakan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian didapatkan sebuah gambaran mengenai model bisnis Villa Buleud dengan dipetakan kedalam sembilan element *business model canvas* yaitu, *Value Propositions*, *Customer Segment*, *Channel*, *Customer Relations*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships* dan *Cost Structure*. Setelah dilakukan analisis dan evaluasi didapatkan hasil pembaharuan model bisnis yang dapat diterapkan oleh Villa Buleud. Hasil yang diperoleh adalah Villa Buleud memerlukan beberapa perbaikan yaitu penambahan pada enam element, yaitu *Key Activities*-pada element ini ditambahkan aktivitas hiburan atau pertunjukan, *Key Resources* ditambahkan petugas hiburan/pertunjukan, *Customer Relationship* ditambahkan media social yang umum digunakan seperti

path, instagram, twitter, dll. Channels- ditambah seperti *word of mouth* dalam ruang lingkup guru dan orang tua siswa, *Key Partner* ditambahkan dinas-dinas pemerintah dan penggiat-penggiat berbagai kegiatan, *Revenue Streams-* ditambahkan kegiatan yang dapat memberikan keuntungan selain dari paket *outbound* seperti papan iklan dan penjualan *merchandise*.

5.2. Saran

Terdapat beberapa saran yang didapat dalam penelitian ini, diantaranya:

1. Disarankan kepada perusahaan agar lebih mempertimbangkan alternative keputusan dari hasil penelitian ini;
2. Adanya penelitian lebih lanjut karena dalam penelitian ini hanya membuat alternative keputusan berdasarkan analisa finansial, belum melakukan perbandingan dengan wisata *outbound* lain.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Dewobroto, w. S. (2013). Penggunaan business model canvas sebagai dasar untuk menciptakan alternatif strategi bisnis dankelayakan usaha.
- [2] Ir. Drs. M. Giatman, m. (2006). Ekonomi teknik. Jakarta: raja grafindo persada.
- [3] Kusuma. (1987). Psiko diagnostik. Yogyakarta: sgplb negeri yogyakarta.
- [4] Meitasari, e., & trichayono, d. (2014). Strategi pengembangan bisnis kuliner menggunakan pendekatan business model canvas.
- [5] Moleong, I. J. (2007). Metodologi penelitian kualitatif. Bandung: remaja rosdakarya offset.
- [6] Osterwalder, a., & pigneur, y. (2010). Bussines model generation. New jersey: simultaneously.
- [7] Ruslan, m. (2015). Analisis model bisnis talkfusion, 11-12 bab 2.
- [8] Setijawibawa, m. (2015). Evaluasi model bisnis pada perusahaan x menggunakan business model canvas.
- [9] Somarwan, W. (2013, 08 03). Katalog Kesenian dan Pariwisata Garut. Garut: Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Garut.
- [10] Sugiyono. (2009). Metode penelitian bisnis (pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan r&d). Bandung: alfabeta.
- [11] Tjitradi, e. C. (2015). Evaluasi dan perancangan model bisnis berdasarkanbusiness model canvas.
- [12] (n.d.). Retrieved september 2016, 2016, from pengertian manajemen.net: <http://pengertianmanajemen.net/pengertian-manajemen-bisnis/>
- [13] (2016, agustus 15). Retrieved from studentpreneur: <https://studentpreneur.co/blog/bmc-101-cara-mengisi-dan-contoh-business-model-canvas-yang-benar/>