

ABSTRAK

Penelitian ini ditulis dengan tujuan untuk mengidentifikasi, menganalisa dan menguji kelayakan model bisnis baru bimbel Nusa Caraka dengan pengembangan produk baru yaitu bimbingan dengan pembayaran bulanan. Perkembangan sosial ekonomi pasca pandemi dan meningkatnya jumlah pesaing di pangsa pasar yang sama mengharuskan Nusa Caraka untuk merubah model bisnis untuk bertahan dan berkembang lebih pesat. Model Bisnis baru dirancang menggunakan teori kanvas model bisnis dan Peta Empati untuk mengkonfirmasi keinginan dan kebutuhan konsumen. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk merancang pengembangan model bisnis Bimbel Nusa Caraka. Wawancara dilakukan kepada Direktur Nusa Caraka dimaksudkan untuk mengidentifikasi model bisnis yang dijalankan perusahaan saat ini dan rencana pengembangan ke depan. Sementara untuk pengumpulan data dengan metode survei dilakukan kepada 100 responden yaitu siswa SMA dan SMP di 4 kabupaten di Jawa Tengah. Pada penelitian ini dilakukan dua analisis data, yaitu analisis kualitatif untuk memetakan hasil pengumpulan data menjadi model bisnis baru dan kedua dilakukan analisis kuantitatif berupa analisis kelayakan usaha untuk mengkonfirmasi bahwa model bisnis baru ini layak dilakukan dan dijalankan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan model bisnis Nusa Caraka dipicu oleh pelanggan dengan segmen yang lebih besar dan belum di lirik kompetitor. Segmen ini mendorong perusahaan untuk merubah produk dan metode pembayaran yaitu bimbel terjangkau dengan metode pembayaran bulanan. Berdasarkan Analisa peta empati dan model bisnis perubahan produk ini sudah sesuai keinginan konsumen. Uji kelayakan ekonomi yang dilakukan, diperoleh nilai NPV positif, dan nilai IRR yang melebihi ekspektasi pasar pada umumnya serta Payback Periode yang sangat menarik yaitu dibawah 1 tahun. Berdasarkan analisis non-ekonomi, pengembangan model bisnis ini akan berpengaruh pada aspek sosial dan budaya. Dengan demikian, dapat dikatakan pengembangan model bisnis ini layak dijalankan.

Kata Kunci: Model Bisnis, Kanvas Model Bisnis, Peta Empati, Bimbingan Belajar, Kelayakan Usaha.

ABSTRACT

This study was written with the aim of identifying, analyzing and testing the feasibility of a new business model for Nusa Caraka tutoring with the development of new products, namely guidance with monthly payments. Post-pandemic socio-economic developments and the increasing number of competitors in the same market share require Nusa Caraka to change its business model to survive and develop more rapidly. The new Business Model is designed using the business model canvas theory and the Empathy Map to confirm consumer wants and needs.

This study uses a qualitative method to design the development of the Nusa Caraka Bimbel business model. Interviews were conducted with the Director of Nusa Caraka to identify the current business model of the company and future development plans. Meanwhile, the data collection by survey method was conducted to 100 respondents, namely high school and junior high school students in 4 districts in Central Java. In this study, two data analyzes were carried out, namely qualitative analysis to map the results of data collection into a new business model and secondly, quantitative analysis in the form of business feasibility analysis to confirm this new business model was feasible and run.

The results showed that the development of the Nusa Caraka business model was triggered by customers with a larger segment and had not been considered by competitors. This segment encourages companies to change products and payment methods, namely affordable tutoring with monthly payment methods. Based on the analysis of the empathy map and the business model, this product change is in accordance with the wishes of consumers. The economic feasibility test was carried out, obtained a positive NPV value, and an IRR value that exceeded market expectations in general and a very attractive payback period, which was under 1 year. Based on non-economic analysis, the development of this business model will have an effect on social and cultural aspects. Thus, it can be said that the development of this business model is feasible.

Keywords: Business Model, Business Model Canvas, Empathy Map, Tutoring, Business Feasibility.