

INTISARI

CORE+ adalah lembaga pelatihan yang berlokasi di Banten dan menjalankan bisnis spesifik untuk pelatihan kecakapan hidup. Kecakapan hidup ialah seperangkat keterampilan yang dibutuhkan dan sangat berguna untuk diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari. Contoh-contohnya seperti berpikir kreatif dan kritis, pemecahan masalah, pengambilan keputusan, komunikasi yang efektif, empati dan kecerdasan emosional, manajemen tekanan/ stress, dll. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan model bisnis yang paling cocok atau tepat untuk CORE+ dan untuk menentukan kelayakan bisnis dari aspek keuangannya juga. Pendekatan penelitian di sini adalah metode kualitatif deskriptif dan didukung oleh data kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan wawancara, dan survei sebagai sumber data utama penelitian. Sumber data sekunder diperoleh dengan menggunakan studi literatur dan iterasi referensi yang berguna untuk mengolah dan menganalisis hasilnya. Dari pengumpulan data maka diperoleh peta empati dari suara & persepsi pelanggan. Selanjutnya didapatkan kanvas model bisnis yang sesuai dengan 9 pilar (Proposisi Nilai, struktur biaya, aliran pendapatan, saluran, segmen pelanggan, kegiatan utama, kemitraan utama, sumber daya utama, dan hubungan pelanggan). Selanjutnya dilakukan perhitungan kelayakan bisnis dari aspek keuangan yang harus dianalisis dalam penelitian ini. Hasilnya menunjukkan model bisnis layak untuk dijalankan berdasarkan parameter NPV (Net Present Value), IRR (Internal Rate of Return), dan PBP (Payback Period), analisis sensitivitas, dan analisis risiko bisnis.

Kata kunci: model bisnis, kecakapan hidup, peta empati, kelayakan bisnis, core+

ABSTRACT

CORE+ is a training institution located in Banten that runs the business specifically for life skills training. Life skills simply means a set of skills that are needed and useful to make the most out of life. The examples are: Creative & critical thinking, problem solving, decision making, effective communication, empathy & emotional intelligence, stress management, etc. The purpose of this research is to determine the most fit business model for CORE+ and determine its financial feasibility as well. Research approach here is using a description qualitative method and supported by quantitative data. Collecting data by using interview, and surveys as the primary source. Secondary sources use the literature study and reference iteration that is useful for analyzing the result. From collecting the data then an empathy map of potential customers is established and so the fit business model canvas with the 9 pillars is created (Value Proposition, cost structure, revenue stream, channels, customer segment, key activities, key partnership, key resources, and customer relationship). Including the calculation for feasibility of the business from the financial aspect must be analyzed in this research. The result shows the business model is feasible to run based on NPV (Net Present Value), IRR (Internal Rate of Return), and PBP (Payback Period Indicators). Analysis of sensitivity, the business risk analysis and exit strategy is needed to anticipate the business as well.

Keywords: Business Model, Life skills, Empathy map, Business feasibility, CORE+