

INTISARI

Di era Pandemi Covid-19 ini, para pelaku bisnis dituntut agar mampu bertahan dan berkembang dalam menghadapi situasi yang penuh dengan ketidakpastian. Indonesia terkenal kaya akan musisi dan seniman khususnya di Daerah Istimewa Yogyakarta. Terdapat beragam musisi yang mengusung berbagai macam jenis aliran musik yang berbeda mulai dari aliran rock, pop, blues, rock n roll, funk, alternatif, progressive, dan lain sebagainya. Kondisi tersebut menjadi peluang bagi “R.A.P Studio & Production” untuk membuka divisi baru toko musik.

Desain penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang didukung dengan kuantitatif. Data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi, wawancara, dan survei kuesioner. Data sekunder diperoleh melalui studi kepustakaan. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis isi, data eksploratif, dan statistik deskriptif.

Melalui hasil analisis data, diperoleh peta empati, kanvas model bisnis, dan kelayakan ekonomi. Investasi awal yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis ini adalah sebesar Rp 186.000.000 dengan indikator NPV positif sebesar Rp 886.281.333,86 (skenario optimis), Rp 845.200.386,21 (skenario moderat), dan Rp 816.829.790,56 (skenario pesimis). Hasil IRR dari ketiga skenario, yaitu 147% (skenario optimis), 139% (skenario moderat), dan 138% (skenario pesimis). Berdasarkan hasil analisis tersebut, dapat dikatakan bahwa rencana bisnis toko alat musik “R.A.P Music Store” layak untuk dijalankan.

Kata kunci : musisi, toko alat musik, model bisnis kanvas, peta empati, rencana bisnis

ABSTRACT

In this era of the Covid-19 Pandemic, business people are required to be able to survive and thrive in the face of a situation full of uncertainty. Indonesia is famous for being rich in musicians and artists, especially in the Special Region of Yogyakarta. There are various musicians who carry various types of different genres of music ranging from rock, pop, blues, rock n roll, funk, alternative, progressive, and so on. This condition became an opportunity for "R.A.P Studio & Production" to open a new division of music stores.

The design of this research used descriptive qualitative method which is supported by quantitative method. The data used in this study are primary and secondary data. Primary data were obtained through observation, interviews, and questionnaire surveys. Secondary data obtained through literature study. The data analysis methods used were content analysis, exploratory data, and descriptive statistics.

Empathy maps, business model canvases, and economic viability were obtained through the results of data analysis. The initial investment required to run this business is IDR 186,000,000 with a positive NPV indicator of IDR 886,281,333.86 (optimistic scenario), IDR 845,200,386.21 (moderate scenario), and IDR 816,829,790.56 (pessimistic scenario). The IRR results for the three scenarios are 147% (optimistic scenario), 139% (moderate scenario), and 138% (pessimistic scenario). Based on the results of the analysis, it can be said that the business plan of the musical instrument store "R.A.P Music Store" is feasible to run.

Keywords: musician, music store, business model canvas, empathy map, business plan