

INTISARI

Industri kopi secara umum menjadi salah satu pilihan bisnis yang sedang berkembang di Indonesia. Secara spesifik, meningkatnya jumlah konsumsi kopi tentu menciptakan tambahan permintaan pada produksi kopi itu sendiri. Tona *Coffee Roastery* merupakan bisnis sangrai kopi yang mengedepankan ‘kualitas tinggi’ sebagai nilai utama produk yang ditawarkan. Dalam satu setengah tahun proses usahanya, Tona *Coffee Roastery* telah berhasil mencatatkan angka pendapatan yang terbilang cukup stabil setiap bulannya. Namun, biaya riset dan pengembangan produk yang tidak murah membuat Tona *Coffee Roastery* masih belum mampu untuk mengambil margin yang signifikan sebagai keuntungan perusahaan.

Data diambil menggunakan wawancara semi-terstruktur dan dianalisa menggunakan analisis konten guna menentukan proposisi nilai dan kelayakan model bisnis Tona Coffee Roastery. Dalam merancang proposisi nilai dan model bisnis Tona Coffee Roastery, pendekatan yang dilakukan memanfaatkan kerangka konsep kanvas proposisi nilai yang disintesakan kepada model bisnis. Proposisi nilai yang dihasilkan adalah tingkat harga berada di angka Rp139.500,- s.d Rp248.000,-, proses produksi berbasis standar rumus konsistensi, dan komunikasi berbasis *co-creation* sebagai *pain relievers* dan sertifikasi pengujian, kejuaran kopi, kerjasama dengan *micro-processor* dan produsen greenbean serta pengembangan proses sangrai kopi sebagai *gain creators*. Model bisnis yang telah dirancang kemudian dinilai kelayakan ekonominya melalui analisis NPV, IRR dan *payback period*. Hasil analisis mengungkapkan bahwa nilai NPV, IRR dan PP menunjukkan angka positif sehingga bisnis Tona Coffee Roastery layak dijalankan.

ABSTRACT

Coffee industry is rapidly growing in Indonesia. This increase leads to higher demands on coffee production. Tona Coffee Roastery is a roastery business with high quality as main value. In one and a half year, Tona Coffee Roastery manage to maintain stable income, yet high costs of research and product development leads to incapability of gain significant margin.

Data were collected through semi-structured interviews and analyzed using content analysis method to determine the feasibility of Tona Coffee Roastery. Value proposition canvas and business model canvas were used to integrate value with business model. This research shows that value proposition of Tona Coffee Roastery is: 1) price range from Rp139.500,- to Rp248.000,; 2) production process based on consistency formula standard; 3) co-creation based communication; 4) sertification and competition; 5) agreement with micro-processor and greenbean producer; and 6) development of roastery process. The first three served as pain relievers and the latter served as gain creators. Business model were analyzed with NPV, IRR and PP analysis, which shows that all three between all scenarios were proven positive. Hence, Tona Coffee Roastery could be determined as feasible.