

INTISARI

Penelitian ini dilakukan untuk merancang pengembangan model bisnis toko roti dan kue Kamberu berbasis perluasan segmen pelanggan dengan pengecer. Kamberu merupakan toko roti dan kue yang berada di Kabupaten Pemalang dan sudah berdiri sejak tahun 2011 dan sudah dikenal oleh masyarakat, khususnya di wilayah ibu kota Kabupaten Pemalang. Kamberu menyadari bahwa terdapat potensi penjualan di wilayah Kabupaten Pemalang lain yang belum dimaksimalkan. Oleh karena itu, muncul dorongan untuk memperluas wilayah penjualan dengan cara memperluas segmen pelanggan dengan pengecer.

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis kualitatif yang didukung dengan analisis kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan untuk memahami model bisnis Kamberu dan memahami perilaku calon pengecer yang merupakan pedagang toko kelontong dan perorangan. Analisis kuantitatif digunakan untuk menilai kelayakan pengembangan model bisnis Kamberu berbasis perluasan segmen pelanggan dengan pengecer melalui studi kelayakan dengan perhitungan NPV, IRR, dan PP. Sumber data pada penelitian ini didapatkan melalui metode wawancara dan survei. Metode wawancara dilakukan dengan pemilik Kamberu dan pedagang toko kelontong. Adapun metode survei dilakukan dengan menyebar kuesioner melalui formulir Google kepada pelanggan Kamberu.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan model bisnis toko roti dan kue Kamberu berbasis perluasan segmen pelanggan dengan pengecer menunjukkan hasil positif terhadap perkembangan bisnis Kamberu. Hasil positif tersebut didasarkan pada perhitungan analisis kelayakan bisnis. Berdasarkan perhitungan nilai NPV, didapatkan hasil sebesar Rp58.361.777, nilai IRR sebesar 71%, dan PP selama 2 tahun 5 bulan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pengembangan model bisnis berbasis perluasan segmen pelanggan dengan pengecer pada Kamberu layak untuk dijalankan.

Kata kunci: pengembangan model bisnis, perluasan segmen pelanggan, pengecer, Kamberu

ABSTRACT

This research was conducted to design the development of a Kamberu bakery business model based on expanding customer segments with retailers. Kamberu is a bakery located in Pemalang Regency and has been established since 2011 and is well known by the locals, especially in the capital city of Pemalang Regency. Kamberu realizes that there are sales potential in other Pemalang Regency areas that have not been maximized. Therefore, there is an impetus to expand the sales area by expanding the customer segment with retailers.

The method used in this research is qualitative analysis which is supported by quantitative analysis. Qualitative analysis was conducted to understand Kamberu's business model and to understand the behavior of prospective retailers who are grocery store traders and individuals. Quantitative analysis is used to assess the feasibility of developing a Kamberu business model based on expanding customer segments with retailers through a feasibility study using NPV, IRR, and PP calculations. The sources of data in this study obtained through interviews and survey methods. The interview method was conducted with Kamberu owners and grocery store traders. The survey method is carried out by distributing questionnaires through Google forms to Kamberu customers.

The results of this study indicate that the development of the Kamberu bakery and cake shop business model based on customer segment expansion with retailers shows positive results on Kamberu's business development. The positive results are based on the calculation of the business feasibility analysis. Based on the calculation of the NPV value, the results obtained are IDR 58,361,777, the IRR value is 71%, and the PP is for 2 years 5 months. Thus, it can be concluded that the development of a business model based on expanding customer segments with retailers in Kamberu is feasible.

Keyword: business model development, expanding customer segment, retailer, Kamberu