

ABSTRAK

Penelitian ini ditulis dengan tujuan untuk mengidentifikasi, menganalisa dan menguji kelayakan model bisnis baru bengkel AL Auto Workshop and Care dengan pengembangan produk baru yaitu pengecatan dengan produk *rubber paint*. Perkembangan sosial ekonomi pasca pandemi dan meningkatnya jumlah pesaing di pangsa pasar yang sama mengharuskan AL Auto Workshop and Care 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 AL Auto Workshop and Care. Wawancara dilakukan kepada Manajer Umum AL Auto Workshop and Care dimaksudkan untuk mengidentifikasi model bisnis yang dijalankan perusahaan saat ini dan rencana pengembangan ke depan. Sementara untuk pengumpulan data dengan metode survei dilakukan kepada 30 responden yaitu calon pelanggan yang memiliki kendaraan pribadi di Tegal dan sekitarnya. 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 AL Auto Workshop and Care dipicu oleh pelanggan dengan segmen yang lebih besar dan belum di lirik kompetitor. Segmen ini mendorong perusahaan untuk merubah produk dan metode pengecatan yang lebih murah dan cepat yaitu produk *rubber painting*. 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 cukup menarik yaitu dibawah 2 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, Kelayakan Usaha.

ABSTRACT

This research was written with the aim of identifying, analyzing and testing the feasibility of a new business model for the AL Auto Workshop and Care with the development of a new product, namely painting with rubber paint products. Post-pandemic socio-economic developments and the increasing number of competitors in the same market share have forced AL Auto Workshop and Care to change its business model in order to survive and grow more rapidly. The new Business Model is designed using the theory of business model canvas and Empathy Map to confirm consumer wants and needs.

This study uses qualitative methods to design the development of the AL Auto Workshop and Care business model. Interviews were conducted with the General Manager of AL Auto Workshop and Care intended to identify the business model currently being run by the company and future development plans. Meanwhile, data collection using the survey method was carried out to 30 respondents, namely prospective customers who have private vehicles in Tegal and its surroundings. In this study, two data analyses were carried out, namely qualitative analysis to map the results of data collection into a new business model and secondly, quantitative analysis was carried out in the form of business feasibility analysis to confirm that this new business model was feasible and run.

The results of the study show that the development of the AL Auto Workshop and Care business model is triggered by customers with a larger segment and not yet considered by competitors. This segment encourages companies to change products and painting methods that are cheaper and faster, namely rubber painting. Based on the empathy map analysis and business model, this product change is in accordance with consumer wishes. The economic feasibility test was carried out, a positive NPV value was obtained, and the IRR value exceeded market expectations in general and the payback period was quite attractive, namely under 2 years. Based on non-economic analysis, the development of this business model will affect 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, Business Feasibility.*