

ABSTRAK

PERANCANGAN MODEL BISNIS *VENDING MACHINE* BERMUDA COFFEE & ROASTERY

Rio Gunadharma
19/452554/PEK/25506

Walaupun pasar industri kopi di Indonesia memang sudah sesak karena perkembangan industri kopi di Indonesia yang sangat cepat beberapa tahun kebelakang namun peluang untuk dapat masuk dalam industri ini masih sangat besar, dilihat dari proyeksi tingkat konsumsi yang masih akan naik dalam beberapa tahun kedepan. Dengan potensi ini, Bermuda Coffee akan mengembangkan unit usaha baru yang akan memasuki pasar kopi siap minum dengan menggunakan *smart vending machine* sebagai media distribusi kepada konsumen. Pemilihan jalur distribusi dipilih dikarenakan dapat menjadi sebuah terobosan untuk dapat mengembangkan perusahaan dengan modal yang tidak terlalu banyak namun dapat menembus pasar dengan luas dengan penempatan-penempatan di beberapa titik potensial.

Penelitian ini menggunakan desain penelitian kualitatif , untuk dapat memahami secara mendalam bisnis model Bermuda Coffee & Roastery sehingga dapat memberikan usulan unit usaha baru. Dengan menggunakan metode pengumpulan data secara wawancara terhadap pemilik Bermuda Coffee & Roastery dan narasumber terpilih sebagai calon pelanggan yang didasarkan oleh kanvas model bisnis dan peta empati. Data yang diperoleh dianalisis dengan menghitung nilai NPV, IRR, dan PBP. Analisis dari nilai tersebut pada penelitian ini menunjukkan *Net Present Value* bernilai positif sebesar Rp 599,377,491 , nilai analisis *Internal Rate of Return* menghasilkan nilai 56%, dan *Payback Period*, 1 tahun lebih 6 bulan. Dalam analisis ini secara optimis didapat bahwa bisnis Bermuda Coffee Vending Machine layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Kanvas Model Bisnis, Peta Empati, Industri Kopi, *Vending Machine*

ABSTRACT

VENDING MACHINE BUSINESS MODEL DESIGN FOR BERMUDA COFFEE & ROASTERY

Rio Gunadharma

19/452554/PEK/25506

Although the coffee industry in Indonesia is crowded because the growth of the coffee industry has been very fast in the past few years, the opportunity to enter this industry is still very charming, observed by the projected level of consumption that will still increase in the next few years. From this particular potential, Bermuda Coffee is trying to develop a new business unit model which is the ready-to-drink coffee by using smart vending machines as a distribution channel to consumers. The option was chosen because it is believed to be the breakthrough and able to develop the company with lower capital, nevertheless it penetrates the wider market with placements at several potential points.

This study uses qualitative research to thoroughly understand the business model of Bermuda Coffee & Roastery, hence, it can propose new business units. All data is collected by using an in depth interview method to the owners of Bermuda Coffee & Roastery and selected sources considered becoming potential customers based on The Business Model Canvas and Empathy Maps. The data obtained were analyzed by calculating the NPV, IRR, and PBP values. Analysis of these values in this study shows a positive Net Present Value of IDR 599,377,491, the value of the Internal Rate of Return analysis yields a value of 56%, and the Payback Period in 1 year and 6 months. The conclusion from the analysis research is that the Bermuda Coffee Vending Machine is an affirmative feasible business to run.

Keywords: Business Model Canvas, Empathy Map, Coffee Industry, Vending Machine