

ABSTRAK

Penggunaan gawai atau perangkat elektronik semakin bertambah dan tidak diiringi dengan pelestarian mainan tradisional yang dapat menjadi penanaman pendirian karakter pada anak-anak. Selain itu, pandemi Covid-19 juga menciptakan perubahan pola perilaku masyarakat salah satunya berbelanja secara daring. Adanya lokapasar menyediakan kemudahan akses masyarakat dalam membeli barang tanpa perlu data langsung ke toko. Berdasarkan kondisi tersebut, peneliti menangkap sebuah peluang dengan menghadirkan sebuah lokapasar mainan edukatif dan tradisional Marimain sebagai upaya dalam mendukung nilai kebudayaan dan pendidikan melalui mainan serta mengimplementasikan kebijakan Pemerintah Indonesia dalam program digitalisasi. Lokapasar Marimain mampu menjadi solusi dalam memenuhi kebutuhan para penjual toko mainan dan pembeli mainan dalam satu aplikasi atau situs web.

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis bagaimana calon pelanggan potensial, rancangan model bisnis dan kelayakan keuangan pada Marimain. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif dan kuantitatif dengan melibatkan tiga informan yaitu dua orang pemilik mainan edukatif dan tradisional, dan satu orang pelaku usaha lokapasar. Model bisnis yang dirancang merupakan jenis platform banyak sisi. Penelitian melalui wawancara mendalam dengan pertanyaan wawancara kepada pemilik mainan edukatif dan tradisional berdasarkan Peta Empati dan pelaku usaha lokapasar berdasarkan Kanvas Model Bisnis. Selanjutnya, pertanyaan kepada pelanggan lokapasar Marimain menggunakan Peta Empati kepada 32 responden penelitian melalui penyebaran survei kuesioner. Penelitian ini juga didukung dengan penghitungan uji kelayakan keuangan yaitu NPV, IRR, dan PP.

Berdasarkan dari analisis dan hasil penelitian, modal yang dibutuhkan perusahaan adalah Rp 32.250.000 dan memperoleh nilai NPV Rp 596.592.911, IRR 210%, dan nilai pengembalian selama satu tahun enam bulan. Oleh karena itu, Lokapasar Marimain diharapkan menjadi bisnis yang layak dijalankan dan mampu memanfaatkan peluang dengan menawarkan kemudahan wadah lokapasar sebagai solusi belanja daring sebagai bentuk solusi dari kebutuhan calon pelanggan potensial mainan edukatif dan tradisional.

Kata Kunci: Kanvas model bisnis, Peta empati, Platform Banyak Sisi, Lokapasar, Mainan Edukatif dan Tradisional, Uji Kelayakan Keuangan.

ABSTRACT

The use of gadgets or electronic devices is increasing and is not accompanied by the preservation of traditional toys which can be used as an instillation of character building in children. In addition, the Covid-19 pandemic has also created changes in people's behavior patterns, one of which is shopping online. The existence of a market place provides easy access for the community to buy goods without the need for direct data to the store. Based on these conditions, researchers seized an opportunity by presenting a Marimain educational and traditional toy market as an effort to support cultural and educational values through toys and implement Indonesian Government policies in the digitization program. Lokapasar Marimain is able to be a solution to meet the needs of toy shop sellers and toy buyers in one application or website.

This research was conducted to analyze potential customers, business model design and financial feasibility at Marimain. The method used in this research is qualitative and quantitative involving three informants, namely two owners of educational and traditional toys, and one market operator. The designed business model is a multi-sided platform type. The research was conducted through in-depth interviews with interview questions to owners of educational and traditional toys based on the Empathy Map and local market business actors based on the Business Model Canvas. Furthermore, questions were asked to customers at the Marimain market place using Empathy Maps to 32 research respondents through the distribution of a questionnaire survey. This research is also supported by the calculation of the financial feasibility test, namely NPV, IRR, and PP.

Based on the analysis and research results, the capital needed by the company is Rp. 32,250,000 and an NPV value of Rp. 596,592,911, an IRR of 210%, and a return value of one year and six months. Therefore, Marimain Lokapasar is expected to become a viable business and be able to take advantage of opportunities by offering the convenience of a marketplace container as an online shopping solution as a form of solution to the needs of potential customers for educational and traditional toys.

Kata Kunci: Business model canvas, Empathy map, Multisided platform, Marketplace, Traditional and Educational Toys, Financial feasibility test.