

ABSTRAK

PERANCANGAN MODEL BISNIS KALADA OLEH-OLEH CABAI KATOKKON BUBUK KHAS TORAJA BERBASIS PEMBERDAYAAN MASYARAKAT

Nurhayati Kala'

20/470997/PEK/26724

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk merancang model bisnis dan melakukan analisis uji kelayakan bisnis Kalada. Kalada merupakan sebuah bisnis oleh-oleh khas Toraja yang berupa cabai katokkon bubuk dengan dua varian, orisinal dan rebon. Cabai katokkon dipilih sebagai bahan baku dalam bisnis ini dikarenakan cabai tersebut memiliki banyak manfaat bagi tubuh. Dengan adanya bisnis maka Kalada dapat memberdayakan masyarakat Toraja untuk turut serta dalam kegiatan produksi cabai katokkon bubuk dan memasarkannya sebagai oleh-oleh khas Toraja.

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif dan metode kuantitatif sebagai pendukung. Metode kualitatif yang digunakan berupa wawancara secara langsung dan survei. Hal ini bertujuan untuk mengetahui lebih lanjut perspektif mengenai informasi yang dibutuhkan. Untuk metode kuantitatif digunakan sebagai pendukung dengan cara menghitung nilai dari *net present value* (NPV), *internal rate of return* (IRR), dan *payback period* (PP).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya minat maupun ketertarikan calon pelanggan potensial terhadap produk cabai katokkon bubuk. Hasil peta empati dijadikan sebagai dasar dalam memperkuat proposisi nilai dari Kalada. Selain itu, hasil analisis uji kelayakan bisnis menunjukkan bahwa Kalada layak untuk dijalankan sebagai bisnis dikarenakan nilai *net present value* (NPV) sebesar Rp227.743.882,6, *internal rate of return* (IRR) 26,2%, dan *payback period* (PP) 3 Tahun 7 Bulan.

Kata kunci: Model Bisnis, Cabai Katokkon Bubuk, Pemberdayaan Masyarakat

ABSTRACT

BUSINESS MODEL DESIGN OF KALADA TORAJA SPECIAL POWDER CHILLI KATOKCON BASED ON COMMUNITY EMPOWERMENT

Nurhayati Kala'

20/470997/PEK/26724

This research was conducted with the aim of designing a business model and conducting a business feasibility analysis for Kalada. Kalada is a typical Toraja souvenir business in the form of katokkon chili powder with two variants, original and rebon. Katokkon chili was chosen as raw material in this business because chili has many benefits for the body. With this business, Kalada can empower the Toraja people to participate in the production of powdered katokkon chilies and market them as typical Toraja souvenirs.

The method used in this study is a qualitative method and quantitative methods as a support. The qualitative method used is in the form of direct interviews and surveys. This aims to find out more perspectives regarding the information needed. The quantitative method is used as a support by calculating the value of the net present value (NPV), internal rate of return (IRR), and payback period (PP).

The results of this study indicate that there is interest and interest from potential customers in chili powder products. The results of the empathy map serve as a basis for strengthening the value proposition of Kalada. In addition, the results of the business due diligence analysis show that Kalada is feasible to run as a business because the net present value (NPV) is IDR 227,743,882.6, the internal rate of return (IRR) is 26.2%, and the payback period (PP) is 3 Years 7 Months.

Keywords: Business Model, Katokkon Chili Powder, Community Empowerment