

## ABSTRAK

Pertumbuhan sebuah bisnis dipengaruhi oleh kemampuan pengusaha untuk berinovasi. Inovasi yang diterima oleh pasar akan mampu bersaing dan menciptakan laba. Inovasi juga berkaitan erat dengan pertumbuhan sebuah bisnis. Salah satu indikator yang berkaitan dengan pertumbuhan sebuah bisnis adalah ukuran pasar. Semakin besar pasar yang dikuasai, maka semakin besar juga potensi pendapatan yang dapat diperoleh oleh bisnis. Agar dapat memperbesar pasar yang dimiliki, bisnis perlu memiliki sebuah rencana pengembangan bisnis. Dapat disimpulkan bahwa untuk dapat mencapai kesuksesan, bisnis harus memiliki sebuah rencana yang berkelanjutan agar dapat mendorong pertumbuhan pendapatan bisnis itu sendiri.

Penelitian ini membahas mengenai rencana pengembangan lini bisnis Centramata yang telah berdiri sejak tahun 2013 (sebelum tahun 2022 memiliki nama usaha *gescolleshop*) dan beroperasi di Denpasar Bali. Rencana pengembangan lini bisnis ini bertujuan untuk memperluas pangsa pasar yang selama ini mampu dijangkau. Penulis menemukan adanya peluang untuk memperbesar pasar atau skala ekonomi bisnis dengan membuka sebuah lini bisnis baru yakni sebagai biro perjalanan wisata edukasi bagi instansi pendidikan yang ingin berkunjung ke Bali. Instansi pendidikan menjadi target pasar karena berdasarkan data perusahaan dalam satu tahun terakhir didominasi oleh transaksi rombongan wisata sekolah yang bertransaksi melalui *whatsapp*. Dengan membangun biro perjalanan wisata edukasi, bisnis memiliki *bargaining power* yang lebih besar untuk mendapatkan transaksi rombongan. Selain itu, bisnis akan mendapatkan *revenue stream* baru sebagai penyelenggara kegiatan wisata.

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini dilaksanakan dengan metode penelitian kualitatif yang melibatkan 6 narasumber melalui metode wawancara semi terstruktur dan 34 responden survei menggunakan pendekatan *self administered questionnaire*. Data yang telah didapatkan kemudian diolah menggunakan teori kanvas model bisnis dan kanvas proposisi nilai yang kemudian dilengkapi dengan analisis kelayakan ekonomi. Hasil yang ditemukan, dalam skenario normal Centramata membutuhkan modal sebesar Rp Rp275,729,879 (dua ratus tujuh puluh lima juta tujuh ratus dua puluh sembilan delapan ratus tujuh puluh sembilan rupiah) dengan *payback period* selama 1 (satu) tahun 4 (empat) bulan. *Internal rate of return* sebesar 132,37% dan *net present value* sebesar Rp2,664,959,514.

**Kata kunci:** wisata edukasi, biro perjalanan, model bisnis, proposisi nilai.

## ABSTRACT

*The growth of a business is influenced by the entrepreneur's ability to innovate. Innovations that are accepted by the market will be able to compete and create profits. Innovation is also closely related to the growth of a business. One indicator related to the growth of a business is market size. The larger the market is controlled, the greater the potential income that can be obtained by business people. In order to expand their market, businesses need to have a business development plan. It can be concluded that in order to achieve success, a business must have a sustainable plan in order to encourage growth in the business's own income.*

*This research discusses plans to develop the Centramata business line which has been established since 2013 (before 2022 it has the business name gescolleshop) and operates in Denpasar, Bali. This business line development plan aims to expand the market share that has been able to be reached so far. The author found an opportunity to expand the market or economic scale of the business by opening a new business line, namely as an educational travel agency for educational institutions wishing to visit Bali. Educational institutions are the target market because based on company data in the last year, school tour group transactions were dominated by transactions via WhatsApp. By building an educational travel agency, businesses have greater bargaining power to obtain group transactions. In addition, businesses will gain new income streams as organizers of tourism activities.*

*Based on the description above, this research was conducted using a qualitative research method involving 6 informants through semi-structured interviews and 34 survey respondents using a self-administered questionnaire approach. The collected data were then processed using the business model canvas theory and value proposition canvas, supplemented with economic feasibility analysis. The findings indicate that in a normal scenario, Centramata requires a capital investment of IDR 275,729,879 (two hundred seventy-five million seven hundred twenty-nine thousand eight hundred seventy-nine Indonesian Rupiah) with a payback period of 1 (one) year and 4 (four) months. The internal rate of return is 132.37%, and the net present value is IDR 2,664,959,514.*

**Keywords:** *educational tourism, travel agency, business model, value proposition.*