



INTISARI

Penelitian ini dilakukan untuk merancang model bisnis toko daring "Lavanya Upakara", sebuah platform digital yang berfokus pada penyediaan produk upakara Hindu, pelatihan budaya, serta layanan edukasi berbasis tradisi. Latar belakang penelitian ini berangkat dari semakin meningkatnya kebutuhan umat Hindu terhadap perlengkapan upacara yang praktis, berkualitas, dan terpercaya di tengah kehidupan urban modern. Kondisi tersebut semakin kompleks karena masyarakat Hindu perantauan khususnya di wilayah Jabodetabek sering kali menghadapi keterbatasan dalam memperoleh produk upakara yang otentik. Di sisi lain, pelaku usaha upakara tradisional masih menemui berbagai kendala dalam memasarkan produk secara digital akibat minimnya literasi teknologi dan keterbatasan akses pasar. Oleh karena itu, toko daring "Lavanya Upakara" dirancang tidak hanya sebagai sarana distribusi produk, tetapi juga sebagai solusi modern yang tetap menjaga nilai budaya, spiritualitas, dan keberlanjutan tradisi Hindu Bali.

Penelitian ini melibatkan 50 responden survei dari komunitas Hindu di wilayah Jabodetabek sebagai calon pengguna, disertai wawancara mendalam terhadap beberapa pelaku usaha upakara untuk menggali pemahaman terkait proses produksi, model operasional, pola distribusi, serta tantangan yang mereka hadapi. Seluruh proses pengumpulan data baik survei calon pelanggan maupun wawancara pelaku usaha dilaksanakan pada bulan Oktober. Data dianalisis melalui penyusunan peta empati pelanggan dan pelaku usaha, yang berfungsi sebagai landasan dalam menyusun Kanvas Model Bisnis secara komprehensif. Analisis kemudian dilanjutkan dengan kajian kelayakan finansial menggunakan indikator Payback Period (PP), Internal Rate of Return (IRR), dan Net Present Value (NPV).

Model bisnis "Lavanya Upakara" mencakup sembilan blok kanvas dengan penekanan pada proposisi nilai berupa penyediaan produk upakara yang autentik, layanan konsultasi budaya, serta kemudahan akses pemesanan melalui kanal digital. Sumber pendapatan toko daring mencakup penjualan produk upakara, biaya komisi transaksi, serta penjualan video tutorial yang menjadi nilai tambah edukatif bagi pelanggan. Berdasarkan hasil analisis finansial, model bisnis menunjukkan prospek yang sangat positif dengan nilai NPV sebesar Rp168.606.921, IRR mencapai 93%, serta periode pengembalian modal (PP) dalam 1 tahun 7 bulan. Hasil ini mengindikasikan bahwa bisnis "Lavanya Upakara" tidak hanya layak secara finansial, tetapi juga memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan yang stabil sekaligus berkontribusi pada pelestarian budaya dan praktik keagamaan umat Hindu Bali dalam konteks modern.

Kata Kunci: Toko Daring, Produk Upakara Bali, Perancangan Model Bisnis



ABSTRACT

This study was conducted to design the business model of the online store "Lavanya Upakara," a digital platform focused on providing Hindu ceremonial products, cultural training, and tradition-based educational services. The background of this research stems from the increasing needs of Hindu communities for practical, high-quality, and trustworthy ceremonial supplies amidst modern urban lifestyles. This condition becomes more complex as Hindu migrants especially those living in the Greater Jakarta (Jabodetabek) area often face limited access to authentic upakara products. At the same time, traditional upakara artisans continue to encounter various challenges in marketing their products digitally due to limited technological literacy and restricted market access. Therefore, "Lavanya Upakara" is designed not only as a product distribution channel but also as a modern solution that upholds cultural values, spiritual authenticity, and the sustainability of Balinese Hindu traditions.

This research involved 50 survey respondents from the Hindu community in Jabodetabek as prospective users, complemented by in-depth interviews with several upakara artisans to explore their production processes, operational models, distribution patterns, and the challenges they face. All data collection activities both customer surveys and artisan interviews were conducted in October. The data were analyzed through the development of customer and business-owner empathy maps, which served as the foundation for constructing a comprehensive Business Model Canvas. The analysis was further enhanced by evaluating financial feasibility using Payback Period (PP), Internal Rate of Return (IRR), and Net Present Value (NPV).

The "Lavanya Upakara" business model comprises nine canvas blocks with an emphasis on value propositions such as providing authentic ceremonial products, offering cultural consultation services, and ensuring convenient access through digital channels. The revenue streams of the online store include ceremonial product sales, transaction commission fees, and sales of tutorial videos that offer additional educational value to customers. Based on the financial analysis, the business model demonstrates highly positive prospects, with an NPV of Rp168,606,921, an IRR of 93%, and a payback period of 1 year and 7 months. These results indicate that "Lavanya Upakara" is financially feasible and has strong potential to generate sustainable profits while contributing to the preservation of Balinese cultural and religious practices in the modern era.

Keywords: Business Model Design, Balinese Ceremonial Traditions, Online Store.