

ABSTRAK

MODEL BISNIS RETAIL DARING PRODUK BATIK PAGUYUBAN GIRILOYO

Lily Hapsari
14/376767/PEK/20501

Paguyuban Giriloyo adalah sebuah komunitas yang memiliki visi, misi, dan tujuan yang jelas yaitu kesejahteraan anggota dan masyarakat sekitar. Kegiatan utama yang dilakukan adalah memproduksi dan menjual batik tulis secara *offline* di gazebo Paguyuban Giriloyo. Selain menjual batik tulis, Paguyuban juga memiliki sumber pendapatan dari kunjungan wisata batik dan penyewaan gazebo untuk acara eksternal.

Meskipun perekonomian anggota Paguyuban dan masyarakat sekitar meningkat sejak adanya Paguyuban ini, anggota Paguyuban merasa ini belum maksimal, karena masih banyak potensi pasar di luar yang memiliki keterbatasan akses ke batik Giriloyo. Untuk menjangkau pasar tersebut, saluran belanja daring menjadi pilihan untuk memperluas pangsa pasar.

Model belanja daring ini dianalisa menggunakan *Nine building blocks*, *empathy map*, *Pestel* dan *Five forces Porter* untuk analisa kelayakan bisnis menggunakan NPV, IRR, dan Payback period.

Atas analisa yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa: rencana bisnis e-commerce batik akan sangat membantu Paguyuban Giriloyo dalam meningkatkan area penjualannya dan jumlah penjualan.

Kata kunci: batik, batik tulis, Giriloyo, rencana bisnis, e-commerce,

ABSTRACT

**MODEL BISNIS RETAIL DARING PRODUK BATIK PAGUYUBAN
GIRILOYO**

Lily Hapsari
14/376767/PEK/20501

Giriloyo Paguyuban is a community that has a clear vision, mission and goals, namely the welfare of members and the surrounding community. The main activity that is carried out is producing and selling handmade batik offline in the gazebo of the Giriloyo Circle of Friends. In addition to selling written batik, the Circle of Friends also has a source of income from batik tourism visits and gazebo rentals for external events. Although the economy of the Association members and the surrounding community has increased since the existence of this Association, members of the Circle of Association feel this has not been optimal, because there are still many market potentials outside who have limited access to Giriloyo batik. To reach this market, online shopping channels are an option to expand market share. This online shopping model is analyzed using Nine building blocks, empathy map, Pestel and Five forces Porter for business feasibility analysis using NPV, IRR, and Payback periods. The analysis result showing that the batik e-commerce business plan will greatly help the Giriloyo Circle of Association in increasing the sales area and the number of sales

Keywords: batik, batik tulis, Giriloyo, business plan, e-commerce