

## ABSTRACT

Riola Furniture & Restaurant is a furniture store that is completed with restaurant and other supporting facilities to attract more customers. The concept come with the increasing trend of home decoration and lifestyle change that is caused by the growth of social media usage. The third generation that continues the business prepare a sustainable business concept by applying triple layered business model canvas that includes economical aspect, environmental aspect and social aspect.

Method of analysis that is used by Riola to prepare the business plan used Individual Depth Interview that is based on Customer Insight from potential customer, furniture business owner and potential partnership. The researcher did some observation on competitor using 4P marketing mix as an indicator. The result found by the researcher shows that there is a positive synergy between furniture store and restaurant business. This is closely related to the tendency of customers to buy furniture directly and the tendency of customers utilize the visit as a mean to gather with family members. From the financial analysis, Riola Furniture & Restaurant have positive NPV, with 14 months of Payback period, a Profit Margin of 17.81% and positive result from scenario analysis, therefore, the business is feasible to run.

Keywords: business model canvas, furniture industry, family business, financial analysis, business synergy, economical value, social value, environmental contribution, customer insight.

## ABSTRAK

Riola Furniture & Restaurant adalah toko furniture yang dilengkapi dengan restaurant dan fasilitas tambahan lain untuk menarik lebih banyak pelanggan. Konsep ini muncul seiring dengan perkembangan tren dekorasi rumah dan perubahan gaya hidup yang disebabkan oleh berkembangnya penggunaan media sosial. Generasi ketiga yang melanjutkan bisnis keluarga ini juga menyisipkan konsep bisnis berkelanjutan dengan mengaplikasikan kanvas 3 lapisan model bisnis yang meliputi aspek ekonomi, aspek lingkungan dan aspek sosial.

Metode analisa yang digunakan untuk menyusun rencana bisnis Riola menggunakan teknik *Individual Depth Interview* yang mengacu pada konsep *Customer Insight* dengan calon pelanggan, pemilik bisnis furniture dan calon partner bisnis. Selain itu, peneliti juga melakukan observasi dengan cara mendatangi toko pesaing secara langsung dengan menggunakan konsep bauran pemasaran 4P sebagai indikator penelitian. Hasil yang ditemukan oleh peneliti menunjukkan bahwa terdapat sinergi yang positif antara toko furniture dan bisnis restoran. Hal ini erat hubungannya dengan kecenderungan pelanggan yang lebih memilih untuk membeli furniture secara langsung dan umumnya pelanggan menjadikan waktu berbelanja furniture sebagai waktu untuk berkumpul dengan keluarga. Dari hasil analisa finansial Riola Furniture & Restaurant memiliki nilai NPV positif, Payback Period selama 14 bulan, Profit Margin 17.81% dan di semua kondisi dalam analisa skenario bernilai positif, sehingga bisnis layak untuk dijalankan.

Kata kunci: kanvas model bisnis, industri furniture, bisnis keluarga, Analisa keuangan, sinergi bisnis, nilai ekonomi, nilai sosial, kontribusi terhadap lingkungan, wawasan pelanggan