

**ANALISIS *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC)
PADA USAHA MINUMAN KEKINIAN “BUBBLE TIE”
DI KOTA BANJARBARU**



AULYA TRIAPRITASYARI

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
BANJARBARU
2024**

**ANALISIS *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC)
PADA USAHA MINUMAN KEKINIAN “BUBBLE TIE”
DI KOTA BANJARBARU**

Oleh

**AULYA TRIAPRITASYARI
1910514220006**

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian pada
Fakultas Pertanian Universitas Lambung Mangkurat

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
BANJARBARU
2024**

RINGKASAN

AULYA TRIAPRITASYARI. Analisis *Business Model Canvas* (BMC) Pada Usaha Minuman Kekinian “Bubble Tie” Di Kota Banjarbaru, di bawah bimbingan Ibu Muzdalifah dan Ibu Mira Yulianti.

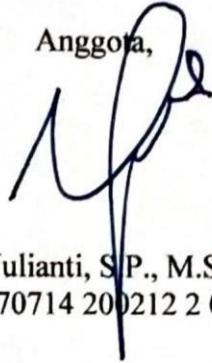
Penelitian ini bertujuan menganalisis usaha “Bubble Tie” dengan menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) dan menganalisis kelayakan usaha “Bubble Tie” dengan menggunakan metode *Revenue Cost Ratio* (RCR). Penelitian ini dimulai dari bulan Maret 2023 – Juni 2023. Hasil menunjukkan 9 blok BMC usaha minuman kekinian “Bubble Tie” yaitu Blok segmentasi pelanggan (*customer segments*) usaha “Bubble Tie” yaitu kisaran umur 16-40 tahun; pekerjaan: pelajar, mahasiswa, dan pekerja; 70% perempuan, 30% laki-laki; menyukai minuman dengan topping, cita rasa manis, dan tempat yang instagramable. Blok proposisi nilai (*value proposition*) yaitu memiliki banyak varian menu (47 varian minuman) dengan produk unggulan bubble Choco oreo, Brown sugar, Red velvet, Black forest, Buble gum, dan Tiramisu; menyediakan cemilan seperti kentang goreng, sosis, sepol, otak-otak, cireng, indomie mix, dan ramen; tempatnya yang memiliki tata ruang yang rapi dan fasilitas yang memadai untuk mengerjakan tugas (Susunan meja yang rapi, tersedianya colokan setiap mejanya, dan akses internet yang lancar); harga produk yang terjangkau (Rp 15.000-18.000,-/porsi); memiliki internet yang bisa diakses kapan saja dan bebas biaya; hanya tersedia 1 kasir sehingga menimbulkan antrian saat outlet sedang ramai pengunjung; metode pembayaran hanya bisa dilakukan secara *cash*. Blok hubungan pelanggan (*Customer relationship*) yaitu Pelayanan yang ramah, namun kurang interaktif dan terkesan monoton; penerapkan *self-service*; memiliki media sosial instagram namun kurang update; jarang melakukan promo atau diskon kepada pelanggan. Blok saluran (*channels*) yang diusahakan usaha “Bubble Tie” yaitu Toko (Outlet) yang buka setiap hari dari jam 10.00 – 22.00; menggunakan jasa *endorsement* untuk melakukan promosi; menggunakan media instagram untuk promosi namun kurang update; tidak menyediakan pemesanan online; tidak menggunakan layanan pesan antar; tidak bekerjasama dengan *marketplace* manapun. Blok arus pendapatan (*revenue stream*) yaitu diketahui bahwa total

penerimaan per bulan usaha “Bubble Tie” sebesar Rp 51.472.575,- dengan penerimaan terbesar usaha “Bubble Tie” berasal dari minuman rasa dengan rata-rata penerimaan perbulan sebesar Rp 33.697.500. Sedangkan ramen merupakan penerimaan terkecil dengan rata-rata perbulan sebesar Rp 1.417.500. Blok sumberdaya kunci (*key resources*) yaitu Lokasi yang strategis sehingga mudah untuk diakses (terletak di tepi jalan utama); bangunan terdiri dari 3 lantai dengan desain interior yang dibuat instagramable dengan mengusung tema *Colorful Farmhouse Garden* yang menggambarkan produk “Bubble Tie”; memiliki resep rahasia yang menjadi ciri khas dari produk Bubble Tie; tenaga kerja terlatih (Adanya pemberian training khusus pada karyawan baru). Blok aktivitas kunci (*key activities*) yaitu Produksi dan penjualan minuman khas “Bubble Tie” sebanyak 47 varian yang terdiri dari minuman bubble, boba, dan kopi; penjualan cemilan tambahan seperti sempol, sosis goreng, kentang goreng, otak- otak, samosa, ramen, cireng dan indomie mix; pencatatan jumlah keluar dan masuknya barang yang dilakukan setiap hari; pencatatan pembukuan keuangan di akhir shift sebelum penutupan setiap harinya. Blok kemitraan utama (*key partnership*) yaitu Miltie Indonesia sebagai supplier bubuk perasa; berlangganan dengan supplier kopi khusus yaitu Kopi Giling Nyaman; percetakan kemasan di tempat percetakan langganan yaitu Berkat Mulia Sablon; berlangganan dengan supplier es batu yaitu “Solju”; berlangganan dengan Indihome sebagai mitra dalam penyedia akses internet; tidak memiliki mitra usaha/pemasok tetap bahan pelengkap yang sifatnya *continue*. Blok struktur biaya (*cost structure*) yaitu biaya tetap sebanyak 68% dan biaya variabel sebanyak 32%. Diketahui bahwa komponen biaya tetap terbesar adalah biaya tenaga kerja sebesar 57,5% dan biaya tetap terkecil adalah biaya keamanan sebesar 0,7% dari total biaya tetap rata-rata per bulan sebesar Rp 13.576.543. Sedangkan komponen biaya variabel terbesar adalah biaya bahan pelengkap sebesar 38,3% dan biaya variabel terkecil adalah biaya promosi sebesar 0,3% dari total biaya variabel rata-rata per bulan sebesar Rp 29.148.216. Usaha “Bubble Tie” memperoleh perhitungan RCR sebesar 1,204. Maka usaha dikategorikan layak karena nilai RCR usaha “Bubble Tie” menunjukkan angka >1.

Judul : Analisis *Business Model Canvas* Pada Usaha Minuman Kekinian "Bubble Tie" Di Kota Banjarbaru
Nama : Aulya Triapritasyari
NIM : 1910514220006
Program Studi : Agribisnis

Menyetujui Tim Pembimbing:

Anggota,



Mira Yulianti, S.P., M.Si.
NIP. 19770714 200212 2 002

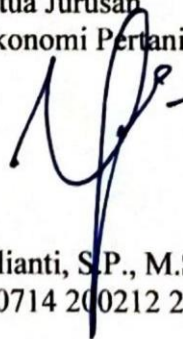
Ketua,



Muzdalifah, SP, M.Sc.
NIP. 19780616 200501 2 004

Diketahui oleh:

Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian



Mira Yulianti, S.P., M.Si.
NIP. 19770714 200212 2 002

Tanggal Lulus : 03 Mei 2024

SERTIFIKAT

Nomor: 217 /UN8.1.23/SP/2024

Sertifikat ini diberikan kepada:

AULYA TRIAPRITASYARI

NIM

: 1910514220006

Jurusan

: Sosial Ekonomi Pertanian

Fakultas

: Pertanian

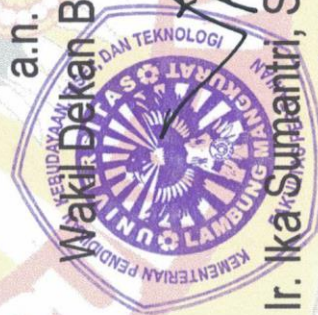
Telah dilakukan pengecekan uji kemiripan Jurnal Tugas Akhir Mahasiswa dengan indeks sebesar:

17%

Banjarbaru, 24 Juni 2024

a.n. Dekan

Wakil Dekan Bidang Akademik,



Dr. Ir. Ika Sumantri, S.Pt., M.Si., M.Sc., IPM.

NIP. 197308071998031003

RIWAYAT HIDUP



Aulya Triapritasyari, anak ketiga dari tiga bersaudara, keluarga Bapak Sariman dan Ibu Budiarti. Lahir pada tanggal 28 April 2001 di Kota Tangerang. Menempuh pendidikan dasar di SDN Keroncong Mas Permai, lulusan pada Tahun 2013. Pada Tahun 2013 melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 6 Kota Tangerang, lulus pada Tahun 2016, kemudian melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 5 Kota Tangerang dengan mengambil jurusan IPA dan lulus pada Tahun 2019. Pada Tahun 2019 melanjutkan pendidikan di Universitas Lambung Mangkurat melalui jalur SBMPTN untuk Strata 1 (S1) pada program studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lambung Mangkurat Banjarbaru.

Selama berkuliah penulis aktif mengikuti Organisasi, yaitu mengikuti program magang Tunas Himasep pada Tahun 2020 selama 6 bulan, dilanjutkan menjadi anggota IAAS (*International Association of Students in Agricultural and Related Sciences*) periode Tahun 2021/2022, mengikuti Program IAAS SUMMIT 2021 yang diadakan oleh IAAS Indonesia sebagai anggota HRD yang berlangsung selama 6 bulan. Dilanjutkan dengan menjadi Bendahara IAAS LC ULM periode Tahun 2022/2023. Penulis juga mengikuti kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) pada bulan Juli 2022 di Kelurahan Telaga Biru, Kecamatan Banjarmasin Barat, Kota Banjarmasin.

Penulis menyusun penelitian yang berjudul *Analisis Business Models Canvas* Pada Usaha Minuman Kekinian “Bubble Tie” Di Kota Banjarbaru. Penelitian dilakukan pada bulan Maret – Juni 2023 disusul dengan tahap penulisan hasil skripsi sebagai salah satu syarat menyelesaikan jenjang pendidikan Strata 1 (S1) pada Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lambung Mangkurat Banjarbaru.

UCAPAN TERIMAKASIH

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas berkat rahmat dan hidayah-Nya. Terima kasih juga saya ucapkan kepada semua pihak yang terlibat dalam perjalanan studi di program studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian hingga terselesaikannya penelitian ini, khususnya kepada:

1. Bapak Prof. Akhmad Rizalli Saidy, S.P. , M.Agr.Sc., Ph.D selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Lambung Mangkurat Banjarbaru.
2. Ibu Muzdalifah,SP, M.Sc. selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Mira Yulianti, SP., M.Si. selaku Dosen Pembimbing II sekaligus Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian yang telah memberikan bimbingan, nasehat, motivasi dan ilmu pengetahuan yang tidak ternilai harganya sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini.
3. Ibu Rifiana, SP, MP selaku Dosen Penguji Tamu I dan Ibu Karimal Arum Shafriani, SP, MP selaku Dosen Penguji Tamu II yang telah memberikan saran dan masukan untuk penyempurnaan dalam penelitian ini.
4. Kedua orang tua saya bapak Sariman dan ibu Budiarti, kaka kandung saya Diah Puspitasari dan keluarga, serta sahabat saya Dini Meilita, Latifa Widya Rahma, Nur Safitri, Nor Latifah, dan seluruh teman Agribisnis 2019 yang telah memberikan dukungan, doa, cinta, kasih sayang dan segalanya yang tidak ternilai harganya.
5. Kak Tommy Anugrah selaku manajer usaha “Bubble Tie” yang telah membantu dan memberikan wawasan serta pengalaman selama melakukan penelitian ini.

Banjarbaru,03 Mei 2024

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang.....	1
Rumusan Masalah.....	5
Tujuan Penelitian	6
Manfaat Penelitian	6
TINJAUAN PUSTAKA	7
Business Model Canvas.....	7
Minuman Kekinian	7
Biaya.....	8
Keuntungan.....	9
Penerimaan	10
Penelitian Terdahulu.....	10
Kerangka Pemikiran	13
METODE PENELITIAN.....	15
Tempat dan Waktu Penelitian.....	15
Jenis dan Sumber Data.....	15
Metode Pengambilan Data.....	15
Analisis Data.....	16
Definisi Operasional	20
GAMBARAN UMUM USAHA.....	21
Sejarah Usaha	21
Lokasi Usaha	22
Modal Awal	23
Tenaga Kerja	23
Saran dan Fasilitas Usaha	25
Proses Produksi.....	26

HASIL DAN PEMBAHASAN.....	28
Segmentasi Pelanggan (<i>Customer segments</i>)	32
Proposisi Nilai (<i>Value proposition</i>)	34
Hubungan Pelanggan (<i>Customer relationship</i>)	35
Saluran (<i>Channels</i>)	36
Arus Pendapatan (<i>Revenue stream</i>)	37
Sumberdaya Kunci (<i>Key Resources</i>)	38
Aktifitas Kunci (<i>Key activitis</i>)	39
Kemitraan Utama (<i>Key partnership</i>)	39
Struktur Biaya (<i>Cost structure</i>)	40
Kelayakan Usaha “Bubble Tie”	42
KESIMPULAN DAN SARAN.....	49
Kesimpulan	49
Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	52
LAMPIRAN.....	54

DAFTAR TABEL

Nomor		Halaman
1.	Rekapitulasi Perkembangan Data UMKM 2016-2018.....	2
2.	Omset “Bubble Tie” pada Bulan Juni-Desember 2022	5
3.	Sarana dan fasilitas usaha “Bubble Tie”	25
4.	<i>Business Model Canvas</i> usaha “Bubble Tie”	29
5.	Arus pendapatan usaha “Bubble Tie”	37
6.	Total Biaya Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	40
7.	Jumlah Biaya Tetap Usaha “Bubble Tie” Pada Bulan Maret-Juni 2023	42
8.	Jumlah Biaya Variabel Usaha “Bubble Tie” Pada Bulan Maret-Juni 2023	43
9.	Jumlah Total Biaya usaha”Bubble Tie” Pada Bulan Maret-Juni 2023	44
10.	Jumlah Penerimaan usaha “Bubble Tie” Pada Bulan Maret-Juni 2023	45
11.	Keuntungn Usaha “Bubble Tie” Bulan Maret-Juni 2023	47
12.	RCR Usaha ‘Bubble Tie’ pada Bulan Maret-Juni 2023.....	48

DAFTAR GAMBAR

Nomor		Halaman
1.	Pertumbuhan Ekonomi Kota Banjarbaru Provinsi Kalimantan Selatan Tahun 2017 – 2021	2
2.	Kerangka Pemikiran	14
3.	Visualisasi <i>Business Model Canvas</i>	16
4.	Struktur Tenaga Kerja.....	24
5.	Diagram Segmentasi Pelanggan Berdasarkan Demografis	32

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor		Halaman
1.	<i>Layout</i> Tempat Usaha “Bubble Tie”	55
2.	Rincian Jumlah Biaya Penyusutan Peralatan Usaha “Bubble Tie”	56
3.	Rincian Biaya Sewa Bangunan Usaha “Bubble Tie”	58
4.	Rincian Biaya Pajak Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	58
5.	Rincian Upah Tenaga Kerja Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	58
6.	Rincian Biaya Penggunaan Internet Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	58
7.	Rincian Biaya Penggunaan Aplikasi Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	59
8.	Rincian Biaya Ongkos Kirim Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	59
9.	Rincian Biaya Keamanan Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	59
10.	Rincian Biaya Kebersihan Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	59
11.	Rincian Biaya Bahan Baku Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	60
12.	Rincian Biaya Bahan Pelengkap Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	61
13.	Rincian Biaya Bahan Bakar Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	63
14.	Rincian Biaya Penggunaan Listrik Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	63
15.	Rincian Biaya Penggunaan Air Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	63
16.	Rincian Biaya Bahan Kemasan Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	64
17.	Rincian Biaya Pemeliharaan Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	64
18.	Rincian Biaya Pajak Penjualan Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	64

19.	Rincian Biaya Promosi Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	64
20.	Rincian Upah Tenaga Kerja Paruh Waktu Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	65
21.	Rincian Penerimaan dan Penjualan Usaha “Bubble Tie” pada Bulan Maret-Juni 2023	66
22.	Instagram usaha “Bubble Tie”	69
23.	Wawancara manajer usaha “Bubble Tie”	69
24.	Dokumentasi pengisian kuisioner	69
25.	Gambar menu usaha “Bubble Tie”	70
26.	Legalitas usaha “Bubble Tie”	71