

**ANALISIS *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC) PADA USAHA
HATARA *COFFEE* DI KOTA BANJARBARU**



ANGGIA DWI YUSTIANINGSIH

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
BANJARBARU
2024**

**ANALISIS *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC) PADA USAHA
HATARA *COFFEE* DI KOTA BANJARBARU**

Oleh

ANGGIA DWI YUSTIANINGSIH

2010514320014

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

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
BANJARBARU
2024**

RINGKASAN

ANGGIA DWI YUSTIANINGSIH. Analisis *Business Model Canvas* (BMC) Pada Usaha Hatara *Coffee* Di Kota Banjarbaru, di bawah bimbingan Mira Yulianti dan Luki Anjardiani.

Penelitian ini bertujuan menganalisis usaha Hatara *Coffee* dengan menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) dan menganalisis kelayakan usaha Hatara *Coffee* dengan menggunakan metode *Revenue Cost Ratio* (RCR). Penelitian ini dimulai dari bulan Desember 2023 – Mei 2024. Berdasarkan analisis *Business Model Canvas* berikut 9 blok Hatara *Coffee*

Blok segmentasi pelanggan (*customer segments*) Yaitu blok segmentasi pelanggan dengan jenis kelamin laki-laki 47% dan perempuan 53%. Dengan usia remaja sebanyak 23% , dewasa 70% dan pra lansia 7%. Tingkat pendidikan terakhir SMP/Sederajat sebanyak 7%, SMA/Sederajat sebanyak 16% dan Sarjana sebanyak 77%, dan pendapatan rata-rata perbulan Rp 1.000.000 – Rp 5.000.000 sebanyak 70%. Pelanggan yang melakukan pembelian berjarak < 1 km – 5 km dari lokasi Hatara *Coffee*. Gaya hidup pelanggan yang menyukai untuk ke Hatara *Coffee* dengan melakukan pembelian di Hatara *Coffee* dengan rata-rata 1-2 kali dalam satu minggu 27% dan 63% tidak tentu. Blok Proporsisi nilai (*Value Propositions*). Berbagai varian menu yang beragam. Ada menu kopi dan non kopi. Ada juga makanan berat dan snack, menyediakan area khusus seperti meeting room, work space, tersedia wifi yang bisa diakses kapan saja, stop kontak di setiap sudut meja, musholla dan toilet yang bersih. Blok saluran (*channels*). Hatara *Coffee* yang buka setiap hari, sosial media Instagram untuk promosi, social media whatsapp untuk melakukan reservasi secara online, aplikasi Gofood untuk pembelian secara online. Blok hubungan pelanggan (*Customer Relationships*). Pelayanan yang ramah dan respon yang cepat, menggunakan media sosial Instagram dan Whatsapp untuk berkomunikasi dengan pelanggan. Menginformasikan mereka tentang promosi, atau peluncuran produk baru, menyediakan opsi pembayaran digital yang memudahkan pelanggan dalam bertransaksi. Blok arus pendapatan (*Revenue streams*). Makanan berat, snack, minuman kopi, minuman non kopi. Blok sumberdaya utama (*key resources*). Bangunan Hatara *Coffee*, peralatan dan

fasilitas yang mendukung operasional harian kafe, karyawan yang berjumlah 8 orang. Blok aktivitas kunci (*key activities*). Memproduksi minuman kopi, non kopi dan makanan/snack, menjual minuman kopi, non kopi dan makanan/snack. Blok kemitraan utama (*key partnership*). Gofood, demeter fruit and vegetabel, setara kopi, kopi gang, es omah, mitra sukses sejahtera, ohaio supply. Blok struktur biaya (*cost structure*) terdiri dari biaya tetap dan variabel, termasuk penyusutan, sewa lahan parkir, tenaga kerja, Wi-Fi, bahan baku, bahan penolong, listrik, air, kemasan, pemeliharaan peralatan, transportasi, dan pajak penjualan 10%. Kelayakan usaha Hatara *Coffee* pada bulan Desember 2023-Mei 2024 yaitu sebesar 1,52. Hal ini menunjukkan Hatara *Coffee* menguntungkan dan layak untuk dijalankan, karena $RCR > 1$.

Rekomendasi untuk Hatara *Coffee* meliputi. Ruangan workspace disarankan untuk dilakukan renovasi. Kursi dan meja yang masih menggunakan kayu dengan pinggirannya yang tajam saat ini membuat pelanggan tidak terlalu nyaman jika duduk terlalu lama. Untuk saluran/*channel*, saat ini Hatara *Coffee* hanya bekerja sama dengan GoFood. Ke depan, akan sangat bermanfaat untuk memperluas kemitraan ini dengan mengintegrasikan layanan pengantaran lainnya seperti GrabFood dan Maxim. Sebaiknya Hatara *Coffee* memperluas lagi media promosinya tidak hanya melalui instagram saja misalnya bisa melalui tiktok atau mungkin lebih memperluas untuk melakukan endors kepada para influencer di kota Banjarbaru. Untuk interaksi antara karyawan dan pelanggan sendiri masih bisa ditingkatkan, membuat promo promo menarik berupa voucher kepada konsumen yang baru pertama kali mengunjungi Hatara *Coffee* atau konsumen setia dan bisa juga untuk pelanggan yang sedang berulang tahun. Karna dengan cara tersebut bisa membangun loyalitas pelanggan yang lebih kuat, karena pelayanan yang ramah saja tidak cukup. Sebaiknya Hatara *Coffee* melakukan kontrak dengan para mitra karena beberapa alasan penting. Dikarenakan jam buka Hatara *Coffee* yang cukup pagi, disarankan untuk diadakan menu khusus breakfast nusantara. Menyediakan menu sarapan khas Indonesia dapat menarik pelanggan yang mencari pilihan sarapan di pagi hari. Menu breakfast nusantara juga dapat menambah daya tarik Hatara *Coffee*, membedakannya dari kafe lainnya.

Judul : Analisis *Business Model Canvas* pada *Hatara Coffee* di Kota
Banjarbaru
Nama : Anggia Dwi Yustianingsih
NIM : 2010514320014
Program Studi : Agribisnis

Menyetujui Pembimbing,

Anggota,



Hj. Luki Anjardiani, S.P., M.P.
NIP. 19670624 199903 2 001

Ketua,



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

Diketahui oleh:

Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian,



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

Tanggal Lulus: 11 Juli 2024

SERTIFIKAT

Nomor : 312/JUN8.1.23/SP/2024

Sertifikat ini diberikan kepada:

ANGGIA DWI YUSTIANINGSIH

NIM

: 2010514320014

Jurusan

: Sosial Ekonomi Pertanian

Fakultas

: Pertanian

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

18%

Banjarbaru, 09 Agustus 2024

a.n. Dekan



Wakil Dekan Bidang Akademik,

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

NIP. 197308071998031003

RIWAYAT HIDUP



Anggia Dwi Yustianingsih, anak kedua dari tiga bersaudara, keluarga Bapak Yusup dan Ibu Fenty Rapiati. Lahir pada tanggal 24 Januari 2002 di Kota Majalengka. Menempuh pendidikan dasar di SDN Mabu'un, lulusan pada Tahun 2014. Pada Tahun 2014 melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 2 Tanjung, lulus pada Tahun 2017, kemudian melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Jatiwangi dengan mengambil jurusan IPA dan pada tahun 2018 pindah ke SMA Negeri 2 Tanjung, lulus pada Tahun 2020. Pada Tahun 2020 melanjutkan pendidikan di Universitas Lambung Mangkurat melalui jalur MANDIRI untuk Strata 1 (S1) pada program studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lambung Mangkurat Banjarbaru.

Pada tahun 2021 selama 6 bulan mengikuti program magang Tunas Himasep. Pada tahun 2022 memperoleh juara harapan lomba video pendek AkuKamu KALSEL Tingkat provinsi yang diadakan oleh BKKBN Provinsi Kalimantan Selatan.

Penulis mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Barakat Mufakat, Kecamatan Satui, Kabupaten Tanah Bumbu, Kalimantan Selatan pada tanggal 24 Juli sampai 22 Agustus 2023. Pada bulan November 2023 penulis mulai merancang penelitian dengan judul Analisis *Business Models Canvas* Pada Hatara *Coffee* Di Kota Banjarbaru. Penelitian dilakukan pada bulan Maret – Mei 2024 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 TERIMA KASIH

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

1. Ibu Mira Yulianti, S.P., M.Si. selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Luki Anjardiani, S.P, M.P. selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, nasehat, motivasi dan ilmu pengetahuan yang tidak ternilai harganya sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini.
2. Ibu Ir. Hj. Eka Radiah, M.Si. selaku Dosen Penguji Tamu I dan Ibu Ir. Hj. Kamuliah Wilda, M.P. selaku Dosen Penguji Tamu II yang telah memberikan saran dan masukan untuk penyempurnaan dalam penelitian ini.
3. Seluruh Staf Dosen dan Karyawan Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan motivasi selama perkuliahan.
4. Kedua orang tua saya (Yusup dan Fenti Rafiaty), kakak saya (Mayang Putri Novianti) dan adik saya (Nabilla Hanifa) yang telah memberikan dukungan, doa yang tak terhingga, cinta, kasih sayang dan segalanya yang tidak ternilai harganya.
5. Bapak Anwar Fadillah selaku pemilik Hatara *Coffee* dan para karyawan yang telah membantu dan memberikan wawasan serta pengalaman selama melakukan penelitian ini.
6. Seluruh teman-teman spesial "Ayu Adema Fitriah, Tiara Salsabilla Alfitri, Holilla Fitriana Siregar, Nia Octaviani dan Ahmad Algori Rabbani" yang selalu memberikan semangat serta keluarga besar Agribisnis 2020 yang telah memberikan dukungan selama ini.
7. Dan yang terakhir terima kasih kepada diriku sendiri atas semua usaha, ketekunan, dan komitmen dalam proses penyusunan skripsi ini.

Banjarbaru, 11 Juli 2024

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR LAMPIRAN	i
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	4
Tujuan Penelitian.....	4
Manfaat Penelitian.....	4
TINJAUAN PUSTAKA	5
<i>Business Model Canvas</i>	5
<i>Coffee shop</i>	9
Kelayakan Usaha	10
Penelitian Terdahulu	10
Kerangka Pemikiran	12
METODE PENELITIAN.....	14
Tempat dan Waktu Penelitian	14
Jenis dan Sumber Data	14
Batasan Masalah	14
Metode Pengumpulan	14
Analisis Data	15
GAMBARAN UMUM USAHA	21
Modal Usaha	21

Tenaga Kerja	22
Bahan Baku	23
Bahan Penolong	24
HASIL DAN PEMBAHASAN	25
<i>Analisis Business Model Canvas Hatara Coffee</i>	25
Segmentasi Pelanggan (<i>Customer Segment</i>)	27
Proporsisi Nilai (<i>Value Propositions</i>)	31
Saluran (<i>Channels</i>)	32
Hubungan Pelanggan (<i>Customer Relationship</i>)	33
Arus pendapatan (<i>Revenue stream</i>)	34
Sumberdaya Utama (<i>Key resources</i>)	36
Aktivitas Kunci (<i>Key activities</i>)	39
Kemitraan Utama (<i>Key partnership</i>)	39
Struktur Biaya (<i>Cost structure</i>)	40
Kelayakan Usaha Hatara <i>Coffee</i>	44
KESIMPULAN DAN SARAN	45
Kesimpulan	45
Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	48

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Karakteristik konsumen berdasarkan jenis kelamin.....	27
2. Karakteristik konsumen berdasarkan usia.....	28
3. Karakteristik konsumen berdasarkan pendidikan terakhir.....	28
4. Karakteristik konsumen berdasarkan pekerjaan.....	29
5. Karakteristik konsumen berdasarkan pendapatan.....	29
6. Karakteristik konsumen berdasarkan jarak.....	29
7. Frekuensi pembelian produk Hatara <i>Coffee</i>	30
8. Total penerimaan usaha Hatara <i>Coffee</i>	34
10. Jumlah biaya tetap Hatara <i>Coffee</i>	40
11. Jumlah biaya variabel usaha Hatara <i>Coffee</i>	42
12. Jumlah biaya total usaha Hatara <i>Coffee</i>	43
13. Kelayakan usaha Hatara <i>Coffee</i>	44

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. <i>Coffee Shop</i> di Kota Banjarbaru.....	2
2. <i>Business Model Canvas</i> (Osterwalder dan Pigneur, 2010).....	5
3. Kerangka Pemikiran <i>Hatara Coffee</i>	13
4. <i>Business Model Canvas</i>	15
5. Gambar <i>Business Model Canvas Hatara Coffee</i>	26

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Halaman
1. Bagan Hatara <i>Coffee</i>	51
2. Denah Lokasi Hatara <i>Coffee</i>	51
3. <i>Layout</i> Usaha Hatara <i>Coffee</i>	52
4 Instagram usaha Hatara <i>Coffee</i>	54
5. Wawancara dengan pemilik usaha Hatara <i>Coffee</i>	55
6. Proses pengisian kuisisioner	55
7. Menu yang tersedia di Hatara <i>Coffee</i>	56
8. Rincian jumlah biaya penyusutan	59
9. Rincian jumlah biaya sewa lahan parkir	63
10 Rincian jumlah biaya wifi	63
11. Rincian jumlah biaya tenaga kerja	64
12. Rincian jumlah biaya bahan baku	65
13. Rincian jumlah biaya bahan penolong	72
14. Rincian jumlah biaya listrik	80
15. Rincian jumlah biaya air	80
16. Rincian jumlah biaya kemasan	81
17. Rincian jumlah biaya pemeliharaan peralatan	82
18.Rincian jumlah biaya Transportasi	82
19. Rincian jumlah biaya pajak penjualan 10%	82
20. Rincian penerimaan dan penjualan	83