

# PERANCANGAN MODEL BISNIS RESTORAN TUKANG SOP DENGAN TOOLS MODEL BISNIS KANVAS

Muhamad Syadzilly, Renny Rengganis S.E, M.S.M

Prodi S1 Administrasi Bisnis, Fakultas Komunikasi Bisnis, Universitas Telkom  
syadzillymuhamad@gmail.com

---

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk membuat rancangan model bisnis restoran Tukang Sop yang menggunakan tools Bisnis Model Kanvas. Tukang Sop sendiri hadir dengan produk dan pelayanan yang berbeda dengan restoran dengan menu andalan sop kambing lainnya. Mengetahui respon dari calon pelanggan Tukang Sop menjadi tujuan utama dalam penelitian ini untuk mendukung rancangan model bisnis ini. Wawancara dan kuisioner merupakan metode penelitian utama di dalam penelitian ini. Wawancara terhadap praktisi adalah untuk mengetahui keadaan sistem keuangan di dalam perusahaan yang bertujuan untuk mengisi beberapa blok dari bisnis model kanvas yang berkaitan dengan keuangan. Wawancara menggunakan peta empati merupakan cara yang digunakan agar dapat mengetahui dan mengurai profil pelanggan serta hasil pet empati merupakan landasan untuk membagikan kuisioner. Hasil kuisioner akan menunjukkan apakah para responden mendukung rancangan yang ditawarkan atau tidak.

Kata Kunci : Bisnis Model Kanvas, Model Bisnis, Restoran, Sop Kambing

## Abstract

*This study aims to create a Tukang Sop restaurant business model design using Business Model Canvas. Tukang Sop itself is present with product and service has a different with other restaurant with Sop Kambing as main menu. Knowing the response from prospective customers of Tukang Sop is the primary goal of this research to support the design of business model. Interview and questionnaire is the main method of this research. Interview to the informan was to know financial system situation in this company and fill in some block at Business Model Canvas. Interview using Emphaty Map is to know prospective customer perspective and quitionnaire was made by result of emphaty map. The analysis of the respone from the respondents, it is know that the respondents support the design or not*

*Keyword : Business Model Canvas, Business Model, Restaurant, Sop Kambing*

## 1. Pendahuluan

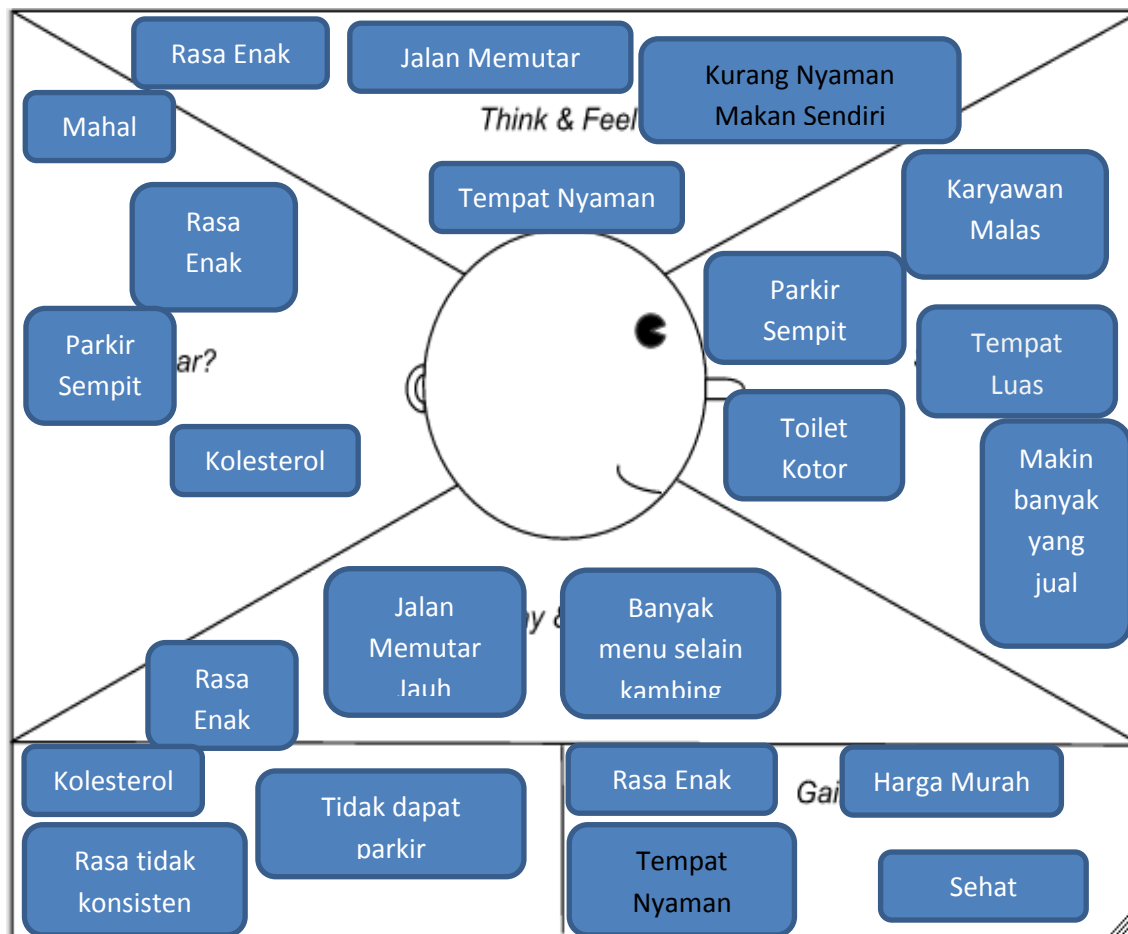
Kota Bogor merupakan kota yang memiliki potensi perkembangan bisnis yang baik karena lokasinya yang berbatasan dengan kota Jakarta yang merupakan Ibu Kota Republik Indonesia. Pertumbuhan penduduk kota Bogor juga merupakan potensi bagi perkembangan kota Bogor.

Restoran merupakan salah satu bisnis yang sedang berkembang di kota Bogor. Jumlah restoran di Bogor meningkat setiap tahunnya. Data BPS menunjukkan laju pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) untuk sektor Perdagangan, Hotel dan Restoran di kota Bogor mengalami kenaikan sebesar 4,5% pada tahun 2010 sampai 2011. Pertumbuhan tersebut juga membuat persaingan yang semakin ketat di dalam bisnis kuliner tersebut, tidak terkecuali bisnis restoran atau rumah makan yang menjual menu hidangan jenis sop dengan menu utamanya sop kambing. Survey sederhana yang peneliti lakukan menyatakan bahwa 10 dari 10 tempat makan yang menjual menu hidangan jenis sop dengan menu utama sop kambing di Kota Bogor mengalami penurunan pendapatan selama tahun 2014 dibandingkan tahun-tahun sebelumnya.

Sebelum membuat model bisnis, sebaiknya kita membuat profil pelanggan terlebih dahulu agar dapat memahami pelanggan yang akan kita tuju. Oleh karena itu penulis melakukan survey terhadap para pelanggan dengan wawancara dan memberikan pertanyaan dengan alat *Emphaty Map*. *Emphaty Map* atau Peta Empati merupakan alat yang dapat membantu kita untuk mempelajari sebuah model bisnis karena peta empati dapat membuat profil

pelanggan yang ingin dituju. Wawancara ini dilakukan terhadap 35 orang dan berikut adalah peta empati hasil wawancara.

**Gambar 1.1**  
**Peta Empati**



Berdasarkan hasil wawancara tersebut, peneliti mendapatkan fakta-fakta yang nantinya dapat dijadikan acuan untuk mengajukan *value proposition* yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Berikut ini adalah fakta yang peneliti dapatkan melalui wawancara tersebut.

Tabel 1.1  
Hasil Wawancara

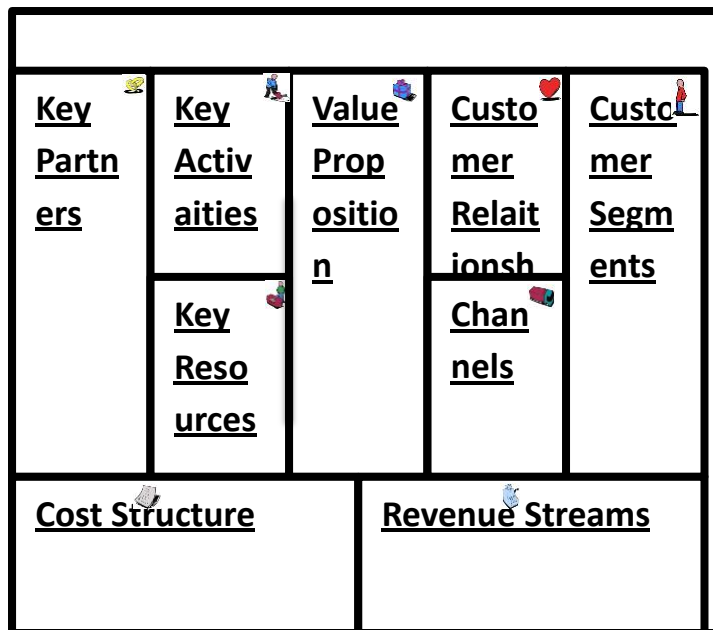
No	Keluhan	Jumlah orang
1	Parkir Sempit	21
2	Akses Jalan memutar	16
3	Rasa tidak konsisten	12
4	Karyawan malas	12
5	Koleserol	10
6	Harga Mahal	10
7	Kurang nyaman kalau sendiri	7
8	Toilet Kotor	6

Berdasarkan hal-hal tersebut peneliti melihat masih adanya peluang bagi bisnis restoran dengan menu andalan sop kambing untuk dapat bersaing. Fakta seperti pertumbuhan penduduk kota Bogor, lokasi kota Bogor dan hasil dari peta empati merupakan hal-hal yang potensial. Sedangkan pertumbuhan rumah makan atau restoran serta hasil wawancara terhadap 10 tempat makan yang menjual berbagaimacam jenis sop dengan menu andalan sopkambing yang pendapatannya turun sepanjang tahun 2014 merupakan tantangan tersendiri untuk membuat bisnis sejenis namun dengan pelayanan yang berbeda agar dapat bersaing dengan membuat restoran yang bernama Tukang Sop.

**2. Dasar Teori**

**2.1 Model Bisnis Kanvas**

Model Bisnis Kanvas adalah sebuah *tools* atau alat yang dirancang untuk membangun dan menggali sebuah ide bisnis. Alat yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan kolega-koleganya ini adalah sebuah alat visual satu halaman yang terdiri dari sembilan blok yang memperlihatkan cara berpikir tentang bagaimana sebuah perusahaan menghasilkan uang. (Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur, 2013 : 14).



**Gambar 2.1**  
**Bisnis Model Kanvas**

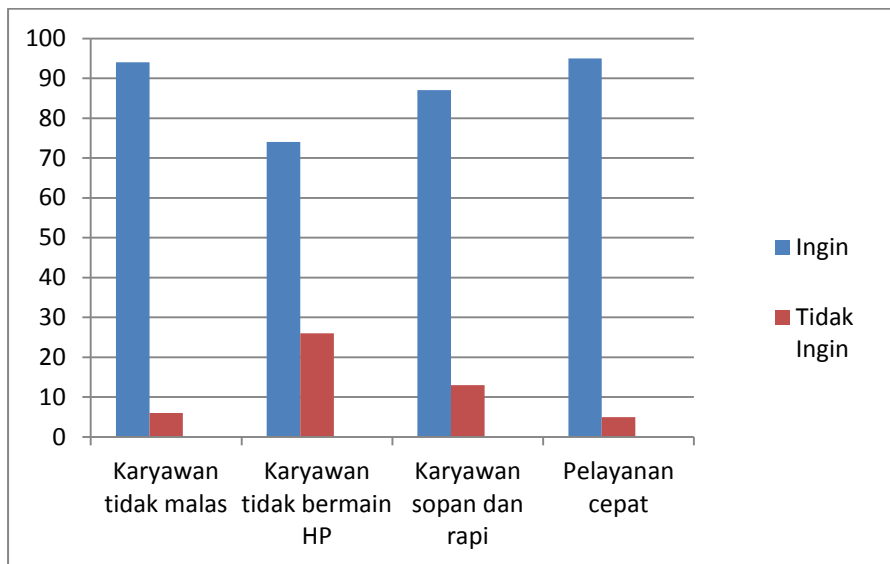
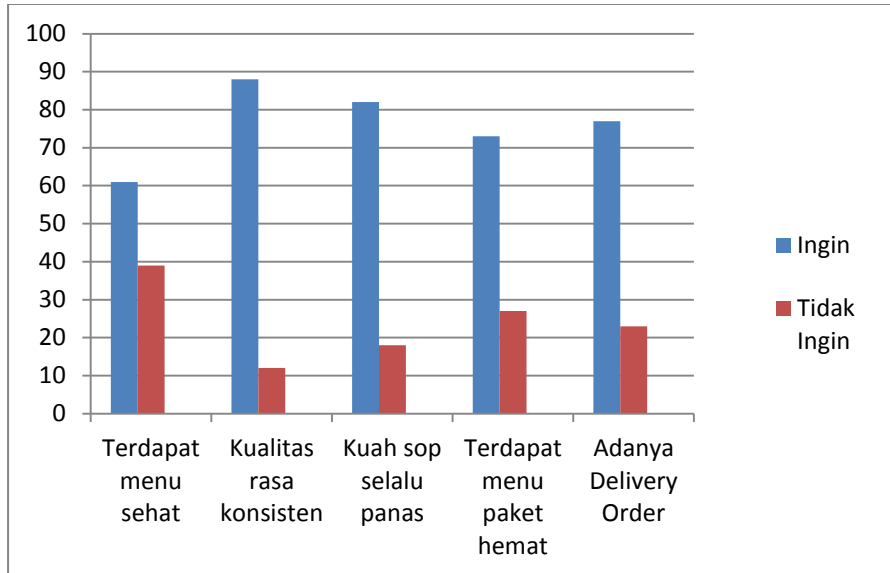
Bisnis Model Kanvas terdiri dari 9 blok yakni :

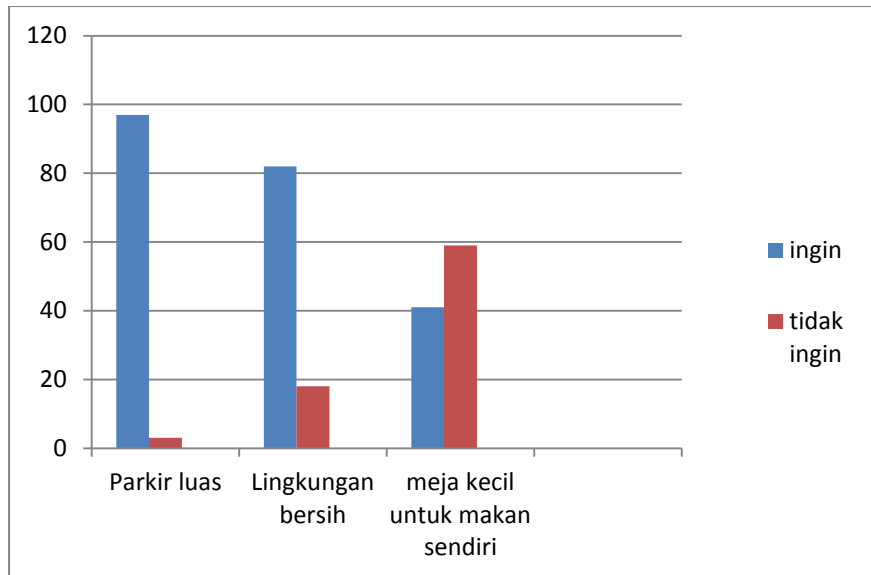
1. Segmen Pelanggan
2. Proposisi Nilai
3. Saluran
4. Hubungan Pelanggan
5. Arus Pendapatan
6. Sumber Daya Utama
7. Aktivitas Kunci
8. Kemitraan Utama
9. Struktur Biaya

### 3. Pembahasan

#### 3.1 Hasil Kuisisioner

Berikut ini adalah chart hasil kuisisioner yang telah di bagikan kepada rsponden





Berdasarkan hasil tersebut, hanya satu pelayanan yang mendapatkan respon kurang baik yakni meja kecil untuk makan sendiri yang responnya kurang dari 50% sedangkan pelayanan yang lain mendapat respon positif dengan lebih dari 50%.

### 3.2 Bisnis Model Kanvas

#### a. Segmen Pelanggan

Segmen pelanggan yang dituju oleh Tukang Sop ialah karyawan atau pengusaha dan keluarga. Kategori karyawan ialah orang yang telah memiliki pendapatan sendiri sedangkan kategori keluarga ialah orang yang membawa keluarganya atau kerabat untuk makan bersama.

#### b. Proposisi Nilai

Proposisi nilai yang akan diberikan oleh Tukang Sop sesuai dengan hasil kuisisioner yakni:

- Keunikan rasa
- Kualitas rasa yang terjaga
- Karyawan yang responsif
- Menyediakan menu hemat
- Menyediakan menu sehat
- Menyediakan aneka ragam menu
- Menyediakan parkir yang luas
- Jasa delivery order
- Tempat makan yang luas
- Lingkungan makan yang bersih

#### c. Saluran

Tukang Sop menjangkau para konsumennya dengan memiliki restoran sendiri dengan tempat yang strategis yakni di tengah kota Bogor tepatnya Jl. Tanah Sareal Bogor. Tempat tersebut dipilih karena dianggap dekat dengan lingkungan dari segmen pelanggan yang Tukang Sop tuju yakni banyaknya kantor dan perumahan di daerah tersebut.

#### d. Hubungan Pelanggan

Jenis hubungan pelanggan yang Tukang Sop terapkan ialah jenis bantuan personal yakni pelanggan dapat meminta bantuan kepada karyawan ketika membutuhkan sesuatu seperti lazimnya di restoran lain.

e. Arus Pendapatan

Pendapatan yang Tukang Sop terima ialah hasil dari menjual masakan dan minuman dengan sop kambing sebagai produk yang paling besar kontribusinya.

f. Sumber Daya Utama

Sumber daya utama yang dimiliki Tukang Sop ialah fisik dan manusia. Sumber daya fisik berupa aset seperti tanah dan bangunan. Sumber daya manusia berupa karyawan atau pegawai Tukang Sop.

g. Aktivitas Kunci

Aktivitas Kunci Tukang Sop ialah menyiapkan bahan baku, memasak dan menyalurkannya kepada konsumen Tukang Sop.

h. Kemitraan Utama

Kemitraan utam Tukang Sop ialah dengan berpartner dengan supplier kepala kambing.

i. Struktur Biaya

Struktur biaya Tukang Sop berasal dari gaji karyawan dan juga pembelian bahan baku seperti daging, bumbu maupunkeperluan operasional lainnya.

**4. Kesimpulan**

4.1 Bisnis Model Kanvas Tukang Sop

Tabel 4.1  
Bisnis Model Kanvas Tukang Sop

<b>Blok</b>	<b>Final</b>
<b>Segmen Pelanggan (<i>Customer Segments</i>)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Pekerja / Pengusaha</b></li> <li>➤ <b>Keluarga</b></li> </ul>
<b>Proposisi Nilai (<i>Value Propositions</i>)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Keunikan Rasa</b></li> <li>➤ <b>Kualitas rasa yang terjaga</b></li> <li>➤ <b>Karyawan responsive</b></li> <li>➤ <b>Menu Hemat</b></li> <li>➤ <b>Menu sehat</b></li> <li>➤ <b>Menu beraneka ragam</b></li> <li>➤ <b>Tempat luas</b></li> <li>➤ <b>Parkir Luas</b></li> <li>➤ <b>Lingkungan Bersih</b></li> <li>➤ <b>Delivery Order</b></li> </ul>
<b>Saluran (<i>Channels</i>)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Restoran</b></li> </ul>
<b>Hubungan Pelanggan (<i>Customer Relationship</i>)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Bantuan personal oleh kayawan</b></li> </ul>
<b>Arus Pendapatan (<i>Revenue Streams</i>)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Penjualan Produk (Makanan dan Minuman)</b></li> </ul>
<b>Sumber Daya Utama (<i>Key Resources</i>)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Aset (Tanah dan Bangunan)</b></li> <li>➤ <b>Karyawan</b></li> </ul>
<b>Aktivitas Kunci (<i>Key Activities</i>)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Memasak</b></li> <li>➤ <b>Menjual</b></li> </ul>
<b>Kemitraan (<i>Key Partners</i>)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Supplier</b></li> </ul>
<b>Struktur Biaya (<i>Cost Structure</i>)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Gaji Karyawan</b></li> <li>➤ <b>Bahan Baku</b></li> </ul>

### Daftar Pustaka

- Direktorat Perbankan Syariah, Bank Indonesia (2012). Model Bisnis Perbankan Syariah. Indonesia. Jakarta. Jurnal
- Dewobroto, Wisnu (2014). *Penggunaan Bisnis Model Kanvas Sebagai Dasar Untuk Menciptakan Alternatif Strategi Bisnis Dan Kelayakan Usaha*. Jakarta. Jurnal.
- Gavrilova, Tatiana, Artem Alsufyev dan Anna Yanson (2014). *Modern Notation of Business Model. A Visual Trend*. St. Petersburg Jurnal
- Grassl, Wolfgang (2012). *Business Model of Social Enterprise : A Design Approach to Hybridity*. Austria. Jurnal
- Hanafi, Zein (2013). *Rancangan Bisnis Doctor Oto Menggunakan Business Model Canvas*. Bandung. Skripsi.
- Hidayat, Wahyu (2013). *Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Mutu Produk Dan Jasa Pelayanan Di Restoran Ayam KQ5 Bogor*. Bogor. Skripsi
- Magfirah, Dini Alamanda, Adhi Prasetyo, Fajar Prabowo dan Abdullah Ramdhani. (2014). *E-Business Analisis of Garut University (UNIGA) Using the Business Model Canvas*. Garut. Jurnal
- Osterwalder, Alexander dan Yves Pigneur (2013). *Business Model Generation*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Silviatni, Inggi (2014). *Perancangan Model Bisnis Café Zapetaria Menggnakan Model Bisnis Kanvas*. Bandung. Skripsi
- Sugiyono (2012). *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)*. Bandung. Alfabeta.
- Sugiyono (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Viljakainen, Anna, Marja Taivonen dan Maiju Aikala (2013). *Industry Transformation Toward Service Logic : A Business Model Approach*. Finlandia Jurnal
- Wibawa, Arif, Subhan Afifi dan Agung Prabowo (2012). *Model Bisnis Penyiaran Televisi di Indonesia*. Yogyakarta. Jurnal
- Wiley, John dan Sons, Inc (2010). *Business Model Generation : A Handbook for visionaris, Game Changer and challengers*. New Jersey. Jurnal.