

ABSTRAK

Dalam beberapa tahun terakhir ini muncul fenomena menarik dalam dunia kebugaran di Indonesia. Mulai tumbuhnya kesadaran akan pentingnya kesehatan dalam diri manusia beberapa tahun belakangan ini, membuat Macho Gym hadir sebagai penyedia jasa tempat kebugaran yang telah hadir di kota Bogor sejak tahun 2008. Penelitian ini bertujuan untuk memetakan model bisnis Macho Gym dengan menggunakan *Business Model Canvas*.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori menurut Osterwalder dan Pigneur. Menurut Osterwalder dan Pigneur (2009:15) *Business Model Canvas* adalah sebuah *template* berupa grafik visual berbentuk tabel yang berisi sembilan blok bangunan yang digunakan untuk menciptakan bisnis inovatif. Kesembilan blok tersebut mencakup empat bidang utama dalam suatu bisnis, yaitu pelanggan, penawaran, infrastruktur, dan kelangsungan finansial.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Pendekatan kualitatif dipilih karena pendekatan kualitatif dapat digunakan untuk mendapatkan data secara mendalam. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis pekerjaan pekerjaan dan aktivitas. Analisis aktivitas mencakup analisis pekerjaan di bidang jasa, seperti pendidikan, pelayanan pendidikan, dan sebagainya.

Hasil penelitian ini menunjukkan jika Macho Gym sebagai penyedia jasa pusat kebugaran memiliki segmentasi konsumen yang berasal dari pelajar, mahasiswa, dan umum. Macho Gym memiliki lima proposisi nilai. Ruko dan brosur menjadi saluran yang dimiliki Macho Gym untuk melakukan komunikasi dengan konsumen. Sistem *membership* digunakan untuk menjaga hubungan dengan pelanggan. Pendapatan yang diperoleh Macho Gym berasal dari *subscription fees*, *assets sale*, dan *usage fee*. Uang tunai, peralatan fitness, instruktur, aksesoris *fitness* dan suplemen menjadi sumber daya utama yang dimiliki Macho Gym. Menyediakan tempat kebugaran tubuh, menjaga komunikasi dengan karyawan dan konsumen, dan melakukan penjualan aksesoris fitness dan suplemen menjadi aktivitas utama yang dilakukan oleh Macho Gym. Macho Gym memiliki *supplier* sebagai *key partnership* dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Struktur biaya yang dimiliki berasal dari *fixed cost* dan *variable cost*.

Kata Kunci : *Bisnis Model Kanvas, Model Bisnis, Fixed Cost, Variable Cost, Subscription Fees, Assets Sale, Usage Fee.*