



**Analisis Bisnis Model Canvas dan Kelayakan Keuangan di UMKM Tim's Kuliner**

**M. S. Adhiarsya Perdana<sup>1</sup>, Sukanta<sup>2</sup>, Riyadi Aji Mustofa<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup> Teknik Industri, Universitas Singaperbangsa Karawang

Jl. HS.Ronggo Waluyo, Puseurjaya, Kec. Telukjambe Timur, Kabupaten Karawang, Jawa Barat 41361

Email: [adhiarsya.perdana18103@student.unsika.ac.id](mailto:adhiarsya.perdana18103@student.unsika.ac.id)

---

**Info Artikel**

Sejarah Artikel:

Diterima: 21 Februari 2022

Direvisi: 28 Februari 2022

Dipublikasikan: Maret 2022

e-ISSN: 2089-5364

p-ISSN: 2622-8327

DOI: 10.5281/zenodo.6301707

---

**Abstract:**

*The existence of Usaha Mikro dan Kecil Menengah (UMKM) is very important in the economy of a country. UMKM in Indonesia contributed to the formation of GDP by 61.1%. Tim's Kuliner is a micro-enterprise located in Sigentong village, Kedungbanteng district, Tegal regency. UMKM engaged in the culinary field have been running for many years. By using financial feasibility analysis, this study aims to determine whether or not the business of Tim's Kuliner is feasible to run. In addition, the business model canvas is used to model the concepts and operational activities of the MSMEs. The NPV value > 0, the IRR > MARR, the Payback Period value is 1 year 1 month and the Profitability Index value is 3.35. So the business activities of Tim's Kuliner are feasible to run.*

**Keywords:** *Business Model Canvas, NPV, IRR, PP, PI*

---

**PENDAHULUAN**

Keberadaan Usaha Mikro dan Kecil Menengah (UMKM) merupakan hal yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Di Indonesia sendiri keberadaan UMKM berperan cukup besar dalam membangun kesejahteraan masyarakat melalui perluasan kesempatan kerja, penyerapan tenaga kerja, membentuk Produk Domestik Bruto (PDB), serta menyediakan jaring pengaman bagi masyarakat berpendapatan rendah untuk melakukan kegiatan ekonomi produktif. Dari data Kementerian Koperasi, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

tahun 2018, menyatakan bahwa pelaku UMKM di Indonesia berjumlah 64,2 juta orang atau sebesar 99,99% pelaku usaha merupakan pelaku UMKM dengan daya serap tenaga kerja sebesar 117 juta pekerja atau 97% daya serap tenaga kerja dari dunia usaha. Selain itu peran UMKM dalam pembentukan PDB yaitu sebesar 61,1%, sementara itu sebesar 38,9% disumbang oleh pelaku usaha besar yang berjumlah hanya 0,001% dari pelaku usaha di Indonesia (UMKM, 2019).

Pentingnya UMKM di Indonesia dalam menopang ekonomi negara perlu dilakukannya penguatan usaha sehingga tidak mudah goyah dengan dinamika

ekonomi yang terjadi di dalam negeri (Laras Witrisanti Bayu & Sukartha, 2019). Salah satu strategi penguatan UMKM yang dapat dilakukan yaitu dengan melakukan analisis kelayakan usaha serta perencanaan strategi usaha yang jelas, sehingga dapat menjadi dasar dalam menetapkan pengambilan keputusan usaha yang terarah (Nainggolan, 2018).

Tim's Kuliner adalah salah satu usaha mikro (UMKM) yang berada di desa Sigentong, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Tegal. Usaha yang telah ditekuninya selama 10 tahun ini sempat berpindah tempat dari desa Sigentong ke desa Suradadi. Berpindahnya tempat usaha ini dikarenakan lokasi sebelumnya kurang maksimal dan sepi pembeli, sehingga ia berpikir untuk berpindah tempat yang menurutnya lebih ramai. Akan tetapi setelah pindah ke Desa Suradadi ternyata usahanya tetap sepi dan ia memutuskan untuk kembali lagi ke lokasi awal yaitu di Desa Sigentong. Selain itu kurangnya perencanaan keuangan dalam menjalankan usahanya menyebabkan tidak teraturnya keuangan usaha, sehingga dalam menentukan keputusan usaha seringkali menghadapi kebimbangan.

Tujuan penelitian ini yaitu untuk menjawab masalah yang dihadapi Tim's Kuliner melalui kajian strategi usaha yaitu *bussines model canvas* serta studi kelayakan usaha berdasarkan aspek keuangan yang ditinjau dari nilai *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI) yang diharapkan dengan membandingkan pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan usaha untuk membayar kembali dana tersebut dalam jangka waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah usaha akan dapat terus berkembang (Saptopriyono, 2020).

## METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian dilakukan di UMKM Tim's Kuliner yang berlokasi di Kabupaten Tegal dengan cara pengambilan data

melalui wawancara dan observasi. Adapun tahapan penelitian yang dimulai dari pengumpulan data dengan cara observasi (pengamatan awal) dan dilanjutkan dengan wawancara kepada pemilik UMKM. Setelah data tersebut terpenuhi selanjutnya adalah melakukan Analisis Bisnis Model Canvas dan Kelayakan Keuangan. Data diambil pada bulan Februari Tahun 2022.

*Business model canvas* merupakan alat strategi yang digunakan untuk mendefinisikan suatu model bisnis dan digunakan sebagai gambaran dasar pemikiran untuk menangkap, menciptakan, serta memberikan nilai dalam suatu organisasi (Indriantini et al., 2019). BMC merupakan salah satu media yang digunakan untuk mendukung tercapainya strategi pengembangan sector industry (Fitriani et al., 2020).

*Business model canvas*, konsep bisnis yang rumit kemudian didefinisikan secara sederhana melalui 9 macam tinjauan yaitu:

1. *Customer Segments* (Segmen Pelanggan)
2. *Value Propositions* (proposisi nilai)
3. *Channel* (Saluran)
4. *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan)
5. *Revenue Streams* (Arus Pendapatan)
6. *Key Resources* (Sumber Daya Utama)
7. *Key Activities* (Aktivitas Kunci)
8. *Key Partnerships* (Kemitran Utama)
9. *Cost Structure* (Struktur Biaya).

Menurut (Ansari et al., 2019) studi kelayakan usaha atau bisnis adalah studi rencana bisnis yang bukan hanya menganalisis layak tidaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat bisnis sedang berjalan atau dioperasionalkan dalam rangka mencapai hasil yang maksimal dalam jangka waktu yang tidak terbatas. Dalam mempertahankan kualitas yang baik pada kegiatan usaha dibutuhkan orang-orang yang mampu bertahan di situasi New Normal, dan selalu dapat memberikan ide-ide kreatif dalam mengembangkan suatu produk (Sukanta & Febriana Angelia Purba, 2021).

Dalam sebuah bisnis kecil aspek keuangan sangat penting untuk di evaluasi dan dikembangkan, hal ini dikarenakan manajemen keuangan sangat menentukan bagi kemajuan dan ketahanan perusahaan di dalam dinamika ekonomi (Yanuar, 2016). Menurut (Yanti & Simatupang, 2019) terdapat 5 tinjauan metode dalam aspek keuangan yaitu:

1. *Payback Period*,
2. *Net Present Value*,

3. *Profitability Index*,
4. *Average Rate of Return*
5. *Internal Rate of Return*

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian dalam menggunakan Analisis Bisnis Model Canvas dan Kelayakan Keuangan, diantaranya:

#### Bisnis Model Canvas

Berikut adalah Bisnis Model Canvas UMKM Tim's Kuliner, dapat diuraikan sebagai berikut:

**Tabel 1. Bisnis Model Canvas**

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segmen
Supplier Bahan Baku	1. Proses Produksi 2. Proses Penjualan	1. Bahan baku berkualitas. 2. Harga Relatif Terjangkau. 3. Kuliner Favorit semua kalangan.	1. Pelayanan yang ramah 2. Harga yang terjangkau	Demografis: Kalangan yang menyukai kuliner. Geografis: Masyarakat Tegal dan sekitarnya.  Psikografis: Masyarakat yang ingin makan dengan cara praktis dan cepat.
	<b>Key Resources</b>		<b>Channels</b>	
	Sumber Daya Fisik: Bangunan, Alat produksi, Bahan Produksi, Perlengkapan lainnya. Sumber Daya Manusia		Pembelian langsung melalui gerai penjualan.	
<b>Cost Structure</b>		<b>Revenue Streams</b>		
1. Biaya alat dan bahan 2. Biaya Operasional 3. Biaya produksi 4. Biaya transportasi 5. Biaya Tenaga Kerja		Pendapatan Penjualan		

Sumber: Data Penelitian, 2022

Adapun penjelasan dari Tabel 1. yaitu Bisnis model canvas, diantaranya sebagai berikut:

#### 1. Key Partner

UMKM Tim's Kuliner melakukan kerja sama dengan berbagi pihak untuk keberlangsungan proses

produksi. Terdapat beberapa supplier bahan baku untuk membuat bakso dan mie seperti: daging, tepung, telur, dan bahan baku lainnya.

#### 2. Key Activities

Aktivitas utama dari UMKM Tim's Kuliner adalah proses produksi dan proses penjualan. Bakso dan Mie diproduksi setiap harinya dengan selalu memperhatikan kualitas pemilihan bahan baku. Kemudian proses pembuatan Bakso dan Mie selalu memperhatikan kebersihan. Untuk proses penjualan, UMKM Tim's Kuliner dilakukan di kedai mulai dari siang hari hingga ke malam hari.

3. Key Resources

*Key resources* utama dari UMKM Tim's Kuliner terbagi menjadi dua, yaitu sumber daya fisik dan sumber daya manusia. Sumber daya fisik meliputi bangunan, alat produksi, bahan baku produksi, dan perlengkapan lainnya yang mendukung proses penjualan. Kemudian sumber daya manusia meliputi karyawan yang bekerja di UMKM Tim's Kuliner. Karyawan harus memiliki keterampilan memasak sehingga dapat memaksimalkan kegiatan usaha.

4. Value Propositions

UMKM Tim's Kuliner menyediakan menu bakso dan mie ayam yang diproduksi dengan bahan baku berkualitas. Menu yang ditawarkan relatif terjangkau untuk kalangan muda ataupun dewasa. Bakso dan Mie Ayam merupakan makanan yang disukai oleh semua kalangan sehingga UMKM Tim's Kuliner adalah pilihan yang tepat untuk objek kuliner.

5. *Customers Relationship*

UMKM Tim's Kuliner menjalin hubungan dengan konsumen dengan cara melakukan pelayanan yang ramah kepada konsumen sehingga konsumen merasa nyaman ketika membeli Bakso ataupun Mie Ayam di Tim's Kuliner. Selain itu, Tim's Kuliner menawarkan harga yang terjangkau, hal tersebut

dapat membuat konsumen datang kembali untuk membeli Bakso ataupun Mie Ayam.

6. *Customers Segments*

Aspek Demografis yang dituju oleh Tim's Kuliner adalah masyarakat yang menyukai kuliner baik itu kalangan muda ataupun dewasa. Sedangkan Aspek Geografis dari Tim's Kuliner adalah masyarakat yang tinggal di wilayah Tegal dan sekitarnya. Kemudian, aspek Psikografis yang ingin dituju oleh Tim's Kuliner adalah masyarakat yang ingin makan dengan mudah, cepat dan praktis. Bakso dan Mie Ayam merupakan makanan yang disukai oleh semua kalangan, proses penyajiannya tergolong cepat sehingga merupakan pilihan yang tepat.

7. Channels

*Channels* merupakan media penjualan atau pemasaran produk yang bertujuan untuk sasaran segmen pelanggan yang ingin dijangkau. Pada praktiknya *customer* dapat membeli produk Tim's Kuliner secara langsung ke gerai penjualan.

8. Cost Structure

Biaya yang dikeluarkan Tim's Kuliner untuk menjalankan bisnisnya adalah biaya pembelian bahan baku, biaya peralatan dan perlengkapan, biaya transportasi, biaya operasional dan biaya tenaga kerja.

9. Revenue Streams

Sumber utama pendapatan UMKM Tim's Kuliner adalah pendapatan yang berasal dari kegiatan penjualan. UMKM Tim's Kuliner selalu memaksimalkan tingkat penjualan agar dapat memberikan pendapatan yang sesuai dengan tujuan.

**Analisis Kelayakan Keuangan**

Berikut adalah hasil perhitungan studi kelayakan keuangan kegiatan usaha Tim's Kuliner, diantaranya;

**Tabel 2. Kebutuhan Investasi**

<b>Investasi Aktiva Tetap</b>					
	Unit	Harga Per Unit		Total	
Bangunan	1	Rp	50.000.000	Rp	50.000.000
Lemari	1	Rp	2.000.000	Rp	2.000.000
Meja	4	Rp	200.000	Rp	800.000
Kursi	10	Rp	40.000	Rp	400.000
Kipas	1	Rp	3.000.000	Rp	3.000.000
Dispenser	1	Rp	65.000	Rp	65.000
Kulkas	1	Rp	1.500.000	Rp	1.500.000
Gerobak	1	Rp	3.000.000	Rp	3.000.000
Kompor	1	Rp	300.000	Rp	300.000
Panci	2	Rp	270.000	Rp	540.000
Set Alat Memasak	1	Rp	340.000	Rp	340.000
Banner	1	Rp	100.000	Rp	100.000
<b>Total Investasi Awal</b>				<b>Rp</b>	<b>62.045.000</b>

Sumber: Data Penelitian, 2022

Berdasarkan Tabel 2, terdapat beberapa investasi yang harus dikeluarkan dalam menjalankan kegiatan usaha yang dimulai dari bangunan, peralatan, dan lain-lain. Sehingga total kebutuhan investasi awal dalam kegiatan usaha Tim's Kuliner adalah sebesar Rp. 62.045.000,00.

Tabel 3 menjelaskan, laba sebelum pajak yang diterima oleh Tim's Kuliner pada tahun 2020 adalah Rp. 53.760.000,00. Sedangkan setelah dikurangi dengan pajak sebesar 1% dari penerimaan penjualan bersih, laba bersih yang diterima Tim's Kuliner sebesar Rp. 53.222.400,00.

**Tabel 3. Proyeksi Keuangan Tim's Kuliner Tahun 2021**

<b>Proyeksi Keuangan Tahun 2021</b>		
<b>Penerimaan Penjualan</b>	Rp	268.800.000
<b>Harga Pokok Penjualan</b>		
Biaya Bahan Baku	Rp	134.400.000
Biaya Bahan Pelengkap	Rp	26.880.000
Biaya Listrik	Rp	3.360.000
Biaya Isi ulang Gas	Rp	6.720.000
Biaya Air	Rp	3.360.000
<b>Total HPP</b>	<b>Rp</b>	<b>174.720.000</b>
<b>Laba Kotor</b>	<b>Rp</b>	<b>94.080.000</b>
<b>Biaya Operasional</b>		
Biaya Transportasi	Rp	10.080.000
Biaya Uang Kebersihan	Rp	3.360.000
Biaya Gaji	Rp	26.880.000
<b>Total Biaya Operasional</b>	<b>Rp</b>	<b>40.320.000</b>
<b>Laba Sebelum Pajak</b>	<b>Rp</b>	<b>53.760.000</b>
<b>Pajak Penghasilan 1%</b>	<b>Rp</b>	<b>537.600</b>
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp</b>	<b>53.222.400</b>

Sumber: Data Penelitian, 2022

Tabel 4 merupakan proyeksi keuangan Tim's Kuliner selama 5 tahun kedepan. Terdapat beberapa biaya yaitu investasi awal, *fix cost*, *variable cost* dan biaya *overhead*. Untuk *variable cost* dan biaya *overhead* diasumsikan terjadi perubahan setiap tahunnya dikarenakan adanya inflasi.

Selanjutnya dilakukan perhitungan aspek keuangan yang ditinjau dari nilai *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI). Perhitungan tersebut dilakukan untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu kegiatan usaha untuk dijalankan dan mengetahui berapa lama investasi yang telah dikeluarkan akan kembali.

**Tabel 4. Proyeksi Keuangan 5 Tahun Kedepan**

BIAYA	Tahun ke					
	0	1	2	3	4	5
INVESTASI AWAL	6204500					
FIXED COST	Gaji	26880000	26880000	26880000	26880000	26880000
	Bahan Baku	134400000	134400000	134400000	134400000	134400000
	Bahan Pelengkap	26880000	26880000	26880000	26880000	26880000
VARIABLE COST	Listrik	3360000	3380000	3365000	3390000	3395000
	Gas	6720000	6750000	6780000	6800000	6820000
	Air	3360000	3360000	3370000	3375000	3380000
OVERHEAD	Transportasi	10080000	10080000	10080000	10080000	10080000
	Kebesihan	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000
Total Cost	62045000	213360000	213410000	213435000	213485000	213515000
Pendapatan	-62045000	268800000	268812000	268815000	268818500	268820000
<b>Keuntungan</b>	<b>-62045000</b>	<b>-6605000</b>	<b>48797000</b>	<b>55380000</b>	<b>55333500</b>	<b>55305000</b>

Sumber: Data Penelitian, 2022

**Tabel 5. NPV, IRR, Payback Period, Profitability Index**

NPV	IRR	PP	PI
Rp 956.964.725	433,14%	1 Tahun 1 Bulan	3,35

Sumber: Data Penelitian, 2022

Tabel 5 merupakan hasil *perhitungan Net Present Value, Internal Rate of Return, Payback Period, dan Profitability Index* pada kegiatan usaha Tim's Kuliner.

## KESIMPULAN

Tim's Kuliner adalah salah satu usaha mikro yang berada di desa Sigentong, Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Tegal. UMKM tersebut bergerak dibidang kuliner yaitu dengan produk yang dihasilkan adalah bakso dan mie ayam. *Value proposition* yang ditawarkan oleh Tim's Kuliner adalah bakso dan mie ayam dengan cita rasa yang nikmat dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas namun memiliki harga yang terjangkau. *Channels* Tim's Kuliner dapat diakses dengan cara datang langsung ke gerai penjualan. *Customer relationship* yang

dilakukan oleh Tim's Kuliner yaitu dengan cara melakukan pelayanan yang ramah dan maksimal kepada konsumen yang datang untuk membeli bakso ataupun mie ayam. *Key resources* yaitu sumber daya manusia dan sumber daya fisik seperti bangunan, peralatan produksi, bahan produksi, dan perlengkapan lainnya yang menunjang kegiatan usaha. *Key activities* yang dimiliki oleh Tim's Kuliner adalah proses produksi dan proses penjualan. *Key Partners* yang dimiliki Tim's Kuliner adalah para suppliers bahan baku yang sudah menjalin kerjasama. *Customer Segments* ditargetkan kepada kalangan muda yang menyukai kuliner bakso dan mie ayam. Kemudian terdapat *Cost Structure* dalam kegiatan usaha yaitu terdiri beberapa biaya yang harus dikeluarkan dan *Revenue streams* didapatkan dari pendapatan penjualan.

Berdasarkan perhitungan proyeksi keuangan selama 5 tahun kedepan, dapat disimpulkan bahwa nilai NPV sebesar Rp. 956.964.725,00 yang menunjukkan bahwa nilai NPV > 0, bernilai positif, maka usaha dapat dijalankan. Sedangkan dari hasil perhitungan *payback period* UMKM Tim's

Kuliner menunjukkan bahwa jangka waktu yang dibutuhkan dalam pengembalian investasi awal yang dikeluarkan adalah selama 1 tahun 1 bulan. Nilai IRR menunjukkan 433,14%, menunjukkan IRR > MARR, maka usaha dapat dijalankan. Nilai *Profitability Index* yaitu 3,35 yang menunjukkan bahwa nilai PI > 1, maka usaha dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

Penelitian selanjutnya dapat menganalisis strategi pemasaran dengan menggunakan metode SWOT atau IFE, EFE & IE.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ansari, L. P., Jalil, I., Wahyuningsih, Y. E., Studi, P., Pembangunan, E., Umar, T., Prodi, D., Fakultas, M., Universitas, E., Umar, T., Prodi, D., Pembangunan, E., Ekonomi, F., & Teuku, U. (2019). Analisis kelayakan usaha dari aspek ekonomi dan keuangan pada usaha kerupuk tapioka dikecamatan kuala pesisir kabupaten nagan raya. *Jurnal Ekombis*, 5(1), 8–19.
- Fitriani, R., Nugraha, N., & Djamaludin, D. (2020). Strategi Pengembangan Sektor Industri Alas Kaki Berbahan Kulit dengan Metode Analisis SWOT dan Bisnis Model Canvas. *Jurnal Sains, Teknologi Dan Industri*, 18(1), 34. <https://doi.org/10.24014/sitekin.v18i1.11753>
- Indriantini, E. H., Purnomo, D., & Mardawati, E. (2019). Perancangan Model Bisnis Bidang Kosmetik Rias Pada Usaha Rintisan Phebee Lip Balm Menggunakan Business Model Canvas. *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Agroindustri*, 7(2), 299. <https://doi.org/10.24843/jrma.2019.v07.i02.p13>
- Laras Witrisanti Bayu, N. L., & Sukartha, I. M. (2019). Pengaruh Kecerdasan Intelektual, Kecerdasan Emosional, dan Kecerdasan Spiritual Pemilik pada Kinerja UMKM di Kabupaten Gianyar. *E-Jurnal Akuntansi*, 26, 2268. <https://doi.org/10.24843/eja.2019.v26.i03.p22>
- Nainggolan, O. V. (2018). Analisis Kelayakan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Sepatu Dan Sandal Di Bogor. *Jurnal Bina Akuntansi*, 5(1), 101–149. <https://doi.org/10.52859/jba.v5i1.37>
- Saptopriyono, A. (2020). Pengaruh Perkembangan Karir Terhadap Komitmen Karyawan Kantor Wilayah Ii Pt. Bank Syariah Mandiri Kota Jakarta. *Journal of Economics & Business*, 2507(February), 1–9.
- Sukanta, & Febriana Angelia Purba. (2021). Pengaruh Proses Rekrutmen Secara Online Dan Offline Terhadap Kinerja Karyawan Pada Perusahaan Startup. *JRMSI - Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 12(2), 323–334. <https://doi.org/10.21009/jrmsi.012.2.08>
- UMKM, K. K. dan. (2019). Data Pelaku UMKM Tahun 2018-2019. In *Kementerian Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. <https://www.depkop.go.id>
- Yanti, E. R., & Simatupang, A. (2019). Analisis Kelayakan Bisnis Pengembangan Sekolah Berdasarkan Aspek Strategi Dan Aspek Keuangan (Studi Kasus Pada Sma It Istiqomah Balikpapan). *Jurnal Ilmiah Manajemen EMOR*, 3(2), 150–172.
- Yanuar, D. (2016). Analisis Kelayakan Bisnis Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau dari Aspek Pasar, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan pada UMKM Makanan Khas Bangka di Kota Pangkalpinang. *Jurnal Ekombis*, II(1), 41–51.