

ANALISA KELAYAKAN USAHA BOTOLKU DAN STRATEGI PENJUALAN BERDASARKAN *LEAN CANVAS*

Lukman Hakim

Abstrak

Botolku merupakan usaha atau bisnis yang menjual botol jenis kale berukuran 1 liter. Dengan Botolku para penjual minuman atau berbahan cairan lainnya dapat dengan mudah dan murah menjual produk mereka agar bisa di beli oleh para konsumen. Akan tetapi selama berjalannya bisnis Botolku ini mengalami kekurangan tempat penyimpanan stock botolnya dan akan melakukan penyewaan tempat atau gudang untuk tempat penyimpanannya. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah bisnis Botolku ini layak untuk dijalankan dari segi keuangannya yang dihitung menggunakan perhitungan dari nilai NPV, IRR, PP, dan PI serta membuat *Lean Canvas* berdasarkan hasil dari wawancara yang digunakan untuk strategi yang harus dilakukan oleh botolku untuk bisnis ini dapat bertahan.

Kata Kunci : Botol, NPV, IRR, PP, PI, *Lean Canvas*

FEASIBILITY ANALYSIS OF BOTOLKU BUSINESS AND SALES STRATEGY BASED ON LEAN CANVAS

Lukman Hakim

Abstact

Botolku is a business that sells 1 liter kale type bottles. With Botolku, sellers of drinks or other liquid ingredients can easily and cheaply sell their products so that consumers can buy them. However, during the running of my Botolku business, there was a shortage of bottled stock storage and will rent a place or warehouse for storage. The purpose of this research is to find out whether the Botolku business is feasible to run from a financial point of view which is calculated using calculations from the NPV, IRR, PP, and PI values as well as making a Lean Canvas based on the results of interviews that are used for the strategy that Botolku must do for business. it can last.

Keywords : Bottle, NPV, IRR, PP, PI, Lean Canvas