

**PENGEMBANGAN MODEL BISNIS FRANCHISE RUMAH
MAKAN PADANG DENGAN PENDEKATAN BUSINESS
MODEL CANVAS
(STUDI KASUS MINANG SEPAKAT CIBINONG)**

TESIS

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister
Manajemen**



**ANTONIUS HENDRI WIDIYANTA
2241011008**

**PROGRAM STUDI
MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS BAKRIE
JAKARTA
TAHUN 2026**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang di kutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Antonius Hendri Widiyanta

NIM : 2241011008

Tanda Tangan : 

Tanggal : Juni 2026

HALAMAN PENGESAHAN

Tesis yang diajukan oleh:

Nama : Antonius Hendri Widiyanta
NIM : 2241011008
Program Studi : S2 Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul : Pengembangan Model Bisnis Franchise Rumah Makan Padang
Dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus
Minang Sepakat Cibinong)

telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Manajemen pada Program Studi S2 Manajemen - Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Okder Pendrian, S.TP., MM ()

Penguji I : Gunardi Endro Ph.D ()

Penguji II : Dr. Syahrul Effendi, SE, MM ()

Ditetapkan di Jakarta

Tanggal: Juni 2026

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat, kasih karunia, dan penyertaan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul “Pengembangan Model Bisnis Franchise Rumah Makan Padang dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus Minang Sepakat Cibinong)” sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Manajemen pada Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

Penyusunan tesis ini merupakan proses yang memberikan banyak pengalaman dan pembelajaran bagi penulis. Dalam setiap tahapan penelitian, mulai dari penyusunan proposal, pengumpulan data, analisis hingga penyelesaian tesis, terdapat berbagai tantangan yang harus dihadapi. Berkat penyertaan Tuhan Yang Maha Esa serta dukungan dari berbagai pihak, seluruh proses tersebut dapat dilalui dengan baik.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, dukungan, serta bimbingan selama proses penyusunan tesis ini, khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Okder Pendrian, S.TP., MM, selaku dosen pembimbing tesis yang telah meluangkan waktu untuk memberikan arahan, masukan, serta bimbingan dengan penuh kesabaran selama proses penyusunan tesis ini.
2. Bapak Arief Bimantoro Suharko, Ph.D., selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Universitas Bakrie, yang telah memberikan arahan dan dukungan kepada penulis selama menempuh pendidikan.
3. Bapak Gunardi Endro Ph.D and Bapak Dr. Syahrul Effendi, SE, MM selaku Dosen Penguji, yang telah memberikan berbagai saran, kritik, dan masukan yang membangun sehingga tesis ini menjadi lebih baik.
4. Seluruh Dosen dan tenaga kependidikan Program Studi Magister Manajemen Universitas Bakrie, atas ilmu, pengalaman, serta pelayanan akademik yang telah diberikan selama penulis mengikuti perkuliahan.

5. Pemilik beserta seluruh jajaran Rumah Makan Minang Sepakat Cibinong, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian serta membantu menyediakan informasi yang dibutuhkan selama proses penelitian berlangsung.
6. Istri saya Maria Retno Hapsari dan anak tercinta saya Martinus William Chaska Widiyanta, yang selalu memberikan doa, dukungan, pengertian, dan semangat kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan studi ini.
7. Seluruh rekan mahasiswa Magister Manajemen Universitas Bakrie Angkatan 22, atas kebersamaan, semangat, dan dukungan yang diberikan selama menjalani proses perkuliahan hingga penyelesaian tesis.

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk penyempurnaan penelitian di masa mendatang.

Akhir kata, penulis berharap semoga tesis ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen, khususnya terkait pengembangan model bisnis franchise, serta menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya maupun pelaku usaha yang ingin mengembangkan model bisnis secara berkelanjutan.

Jakarta, Juni 2026
Antonius Hendri Widiyanta

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan:

Nama : Antonius Hendri Widiyanta
NIM : 2241011008
Program Studi : S2 Manajemen
Jenis Tugas Akhir : Tesis

demikian pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“PENGEMBANGAN MODEL BISNIS FRANCHISE RUMAH MAKAN PADANG DENGAN PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS (STUDI KASUS MINANG SEPAKAT CIBINONG)”

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini, Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmediakan, memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : Juni 2026

Yang Menyatakan



Antonius Hendri Widiyanta

NIM. 224011008

Pengembangan Model Bisnis Franchise Rumah Makan Padang Dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus Minang Sepakat Cibinong)

Antonius Hendri Widiyanta

ABSTRAK

Persaingan industri kuliner yang semakin kompetitif menuntut pelaku usaha untuk memiliki model bisnis yang adaptif dan berkelanjutan. Rumah Makan Minang Sepakat Cibinong merupakan usaha kuliner yang memiliki potensi untuk dikembangkan melalui sistem franchise, namun masih menghadapi beberapa kendala, seperti belum adanya standarisasi operasional, optimalisasi pemasaran digital, serta sistem pengelolaan bisnis yang terintegrasi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis model bisnis yang berjalan saat ini menggunakan *Business Model Canvas* (BMC), mengidentifikasi faktor internal dan eksternal melalui analisis SWOT, melakukan evaluasi strategis menggunakan *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan *External Factor Evaluation* (EFE), serta merumuskan rekomendasi pengembangan model bisnis franchise.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi terhadap pemilik usaha, karyawan, pelanggan, serta pihak terkait lainnya. Analisis dilakukan dengan memetakan sembilan elemen BMC, mengidentifikasi faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, kemudian memberikan pembobotan menggunakan Matriks IFE dan EFE sebagai dasar penyusunan strategi SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis Rumah Makan Minang Sepakat memiliki kekuatan pada konsistensi cita rasa, harga yang sesuai dengan kualitas, pelayanan yang cepat dan ramah, serta loyalitas pelanggan. Sementara itu, kelemahan utama terletak pada belum adanya standar operasional yang terdokumentasi, pemasaran digital yang belum optimal, sistem manajemen pelanggan yang belum terintegrasi, serta pencatatan biaya yang belum terstruktur. Hasil Matriks IFE memperoleh skor sebesar 2,75, yang menunjukkan kondisi internal berada pada kategori cukup kuat, sedangkan Matriks EFE memperoleh skor sebesar 2,88, yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan peluang eksternal relatif baik. Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang direkomendasikan meliputi penyusunan *Standard Operating Procedure* (SOP) *franchise*, penguatan identitas merek, pengembangan pemasaran digital, implementasi sistem Customer Relationship Management (CRM), pengembangan sistem pengendalian mutu, serta penyusunan paket franchise yang terstandarisasi. Rekomendasi tersebut selanjutnya diintegrasikan ke dalam rancangan Business Model Canvas usulan sebagai dasar pengembangan model bisnis franchise yang lebih kompetitif dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Business Model Canvas, SWOT, Internal Factor Evaluation, External Factor Evaluation, Franchise, Rumah Makan Padang.

Developing a Franchise Business Model for a Padang Restaurant Using the Business Model Canvas: A Case Study of Minang Sepakat Cibinong

Antonius Hendri Widiyanta

ABSTRACT

Increasingly competitive culinary industry requires businesses to develop adaptive and sustainable business models. Minang Sepakat Cibinong Padang Restaurant has strong potential to expand through a franchise business model; however, it still faces several challenges, including the absence of standardized operating procedures, limited digital marketing, and an integrated business management system. This study aims to analyze the existing business model using the Business Model Canvas (BMC), identify internal and external strategic factors through SWOT analysis, evaluate these factors using the Internal Factor Evaluation (IFE) and External Factor Evaluation (EFE) matrices, and formulate recommendations for developing a franchise business model.

This research employed a qualitative case study approach. Data were collected through in-depth interviews, observations, and documentation involving the business owner, employees, customers, and other relevant stakeholders. The analysis began with mapping the nine elements of the Business Model Canvas, followed by identifying the company's strengths, weaknesses, opportunities, and threats. These strategic factors were subsequently evaluated using the IFE and EFE matrices to support the formulation of SWOT-based development strategies.

Findings indicate that the company's primary strengths include consistent food quality, competitive pricing, responsive customer service, and a loyal customer base. Main weaknesses involve the lack of documented Standard Operating Procedures (SOPs), suboptimal digital marketing, the absence of an integrated Customer Relationship Management (CRM) system, and limited financial cost management. IFE matrix produced a total score of 2.75, indicating a relatively strong internal condition, while the EFE matrix yielded a score of 2.88, demonstrating the company's ability to respond effectively to external opportunities and challenges. Based on the SWOT analysis, the recommended strategies include developing standardized franchise SOPs, strengthening brand identity, enhancing digital marketing capabilities, implementing a CRM system, improving quality control mechanisms, and designing standardized franchise packages. These strategic recommendations were then incorporated into a proposed Business Model Canvas to support the development of a more competitive and sustainable franchise business model.

Keywords: *Business Model Canvas, SWOT Analysis, Internal Factor Evaluation, External Factor Evaluation, Franchise Business, Padang Restaurant.*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK.....	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	9
1.5 Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian	9
2 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Rumah Makan Padang	11
2.2 Konsep Franchise	11
2.2.1 Model Kontrak Franchise Minang Sepakat Cibinong.....	13
2.3 Business Canvas Model	14
2.4 Analisis Industri	26
2.4.1 Analisis Lingkungan Eksternal	26
2.4.2 Analisis Lingkungan Internal.....	28
2.5 Analisis Kelayakan Bisnis	32
2.5.1 Aspek Pasar dan Pemasaran.....	33
2.5.2 Aspek Teknis/Operasi	33
2.5.3 Aspek Sumber Daya Manusia.....	33
2.5.4 Aspek Keuangan	34
2.5.5 Aspek Ekonomi dan Sosial	34
2.6 Kerangka Pemikiran.....	35
2.7 Penelitian Terdahulu	38
3 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	42
3.1 Pendekatan Penelitian	42

3.2	Metode Pengumpulan Data	43
3.2.1	Teknik Pengumpulan Data	43
3.2.2	Jenis dan Sumber Data	44
3.3	Teknik Validasi Data	46
3.4	Teknik Analisis Data	48
3.5	Instrumen Penelitian	53
3.6	Keabsahan Data	53
3.6.1	Triangulasi Sumber	54
3.6.2	Triangulasi Metode	54
3.6.3	Validasi Ahli	54
3.6.4	Dependabilitas dan Objektivitas	56
4	BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	57
4.1	Analisis Lingkungan Eksternal	57
4.2	Pengumpulan Data	60
4.3	Gambaran Umum Rumah Makan Minang Sepakat	62
4.4	Analisis Business Model Canvas (BMC)	63
4.4.1	Customer Segments	63
4.4.2	Value Proposition	64
4.4.3	Channels	65
4.4.4	Customer Relationships	66
4.4.5	Revenue Streams	67
4.4.6	Key Resources	68
4.4.7	Key Activities	69
4.4.8	Key Partnerships	69
4.4.9	Cost Structure	70
4.5	Analisis SWOT	71
4.5.1	Strengths (Kekuatan)	72
4.5.2	Weaknesses (Kelemahan)	73
4.5.3	Opportunities (Peluang)	74
4.5.4	Threats (Ancaman)	75
4.5.5	Internal Factor Evaluation (IFE)	76
4.5.6	Internal Factor Evaluation (IFE) External Factor Evaluation (EFE)	79
4.6	Formulasi Strategi Pengembangan Usaha	80
4.7	Perancangan Model Bisnis Baru	84

4.8	Rekomendasi Pengembangan Model Bisnis Rumah Makan Minang Sepakat Cibinong	90
4.8.1	Strategi Diferensiasi Produk dan Layanan.....	91
4.8.2	Strategi Pemasaran dan Branding	92
4.8.3	Strategi Pengembangan Kemitraan (Franchise).....	93
4.8.4	Strategi Keberlanjutan Operasional	94
4.9	Pembahasan.....	94
4.9.1	Analisis Model Bisnis Berdasarkan Business Model Canvas (BMC) 95	
4.9.2	Analisis Faktor Internal dan Eksternal Berdasarkan SWOT	96
4.9.3	Perancangan Model Bisnis Baru dan Implikasinya terhadap Teori..	98
4.9.4	Implikasi Praktis dan Akademik	100
4.9.5	Sintesis Pembahasan	100
5	BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	102
5.1	Kesimpulan	102
5.2	Saran.....	103
	DAFTAR PUSTAKA	105
	LAMPIRAN.....	108

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.3 Konsep business model canvas.....	15
Gambar 2.1 Porter's Five Forces Model Analysis	27
Gambar 2.2 Diagram Analisis SWOT.....	29
Gambar 2.4 Kerangka Pemikiran Konseptual	37

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan harga franchise rumah makan padang.....	3
Tabel 2.1 Penelitian terdahulu.....	38
Tabel 3.1 Data responden penelitian	45
Tabel 4.1 Data responden penelitian	60
Tabel 4.2 Matriks Internal Factor Evaluation (IFE).....	77
Tabel 4.3 Matriks External Factor Evaluation (EFE).....	79
Tabel 4.4 Perbandingan Model Bisnis Eksisting dan Usulan	88