

**STRATEGI BISNIS MENGGUNAKAN BISNIS MODEL
CANVAS (BMC) PADA TOKO CHANDRA BAN MOBIL**

PEMALANG

SKRIPSI



Carlos Hadiprodjo

NIM. 17.D1.0173

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

SEMARANG

2023

**STRATEGI BISNIS MENGGUNAKAN BISNIS MODEL
CANVAS (BMC) PADA TOKO CHANDRA BAN MOBIL
PEMALANG**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar sarjana (S1) pada

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Katolik Soegijapranata



Carlos Hadiprodjo

NIM. 17.D1.0173

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

SEMARANG

2023

ABSTRAK

Dalam era globalisasi saat ini perkembangan teknologi meningkat sangat pesat. Kemajuan teknologi mendorong beberapa perubahan terhadap gaya hidup manusia, salah satunya dalam bidang transportasi. Fenomena tersebut untuk membantu ayah saya menemukan ide bisnis yaitu toko Chandra ban mobil yang didirikan pada tahun 2010 yang menjual aneka ban mobil dan juga pelayanan seperti sporing, balancing, dan isi nitrogen. Seiring berjalannya waktu usaha ini mengalami adanya masalah yaitu penjualan ban mobil mengalami ketidakstabilan setiap bulannya maka toko Chandra ban mobil perlu menggunakan strategi bisnis yang tepat. Perumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana strategi bisnis model canvas (BMC) dan analisis SWOT pada toko Chandra ban mobil Pemalang. Tujuan dari penelitian ini untuk membantu menganalisis permasalahan dan juga mengetahui bagaimana strategi bisnis model canvas pada toko Chandra ban mobil Pemalang. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu pengisian kuesioner oleh pihak internal dan pihak eksternal yaitu konsumen. Alat analisis yang digunakan untuk mengolah data yaitu analisis bisnis model canvas (BMC) dan analisis SWOT. Dari hasil penelitian ini toko Chandra ban dapat memenuhi kesembilan elemen bisnis model canvas (BMC), namun masih ada perbaikan dari tiap elemen sehingga di dapatkan strategi yang dapat diperbaiki dengan usaha yang tepat. Perbaikan tersebut antara lain menawarkan merek dan variasi ban mobil baru yang dibutuhkan para pelanggan, mempertahankan kualitas pelayanan, membuat banyak media sosial seperti tiktok, facebook, dan instagram guna mempromosikan serta memperluas pemasarannya, membagikan brosur dan memasang banner di tempat yang ramai, dan menjalin kerja sama dengan lebih banyak supplier.

Kata Kunci : Strategi Bisnis, Bisnis Model Canvas, SWOT

ABSTRACT

In the current era of globalization, technological developments are increasing very rapidly. Technological advances have driven several changes to human lifestyles, one of which is in the field of transportation. This phenomenon helped my father find a business idea, namely the Chandra ban tire shop which was founded in 2010 which sells various car tires and also services such as spooling, balancing and nitrogen filling. As time goes by, this business experiences problems, namely car tire sales experience instability every month, so the Chandra ban tire shop needs to use the right business strategy. The formulation of the problem in this research is the business model canvas (BMC) strategy and SWOT analysis of the Chandra ban Tires shop in Pemalang. The purpose of this research is to help analyze problems and also find out what the canvas model business strategy is at the Chandra car tire shop in Pemalang. The data collection method used is filling out questionnaires by internal parties and external parties, namely consumers. The analytical tools used to process data are business model canvas analysis (BMC) and SWOT analysis. From the results of this research, the Chandra Ban shop can fulfill all nine elements of the business model canvas (BMC), but there are still improvements to each element so that a strategy can be obtained that can be improved with the right efforts. These improvements include offering new brands and variations of car tires that customers need, maintaining service quality, creating lots of social media such as TikTok, Facebook and Instagram to promote and expand marketing, distributing brochures and putting up banners in busy places, and establishing work equals more suppliers.

Keywords : Business Strategy, Business Model Canvas, SWOT