

**PENGEMBANGAN USAHA BISNIS PRELOVED &
BROSUROTOMOTIF.ID MELALUI TOKOPEDIA**

SKRIPSI



Aditya Iman Sutomo

20.D1.0008

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG**

TAHUN 2024/2025

**PENGEMBANGAN USAHA BISNIS PRELOVED &
BROSUROTOMOTIF.ID MELALUI TOKOPEDIA**

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar Sarjana pada Program
Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik
Soegijapranata**



Aditya Iman Sutomo

20.D1.0008

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG**

TAHUN 2024/2025

ABSTRAK

Penelitian ini yang berjudul Pengembangan Usaha Bisnis Preloved dan Brosurotomotif.id melalui tokopedia. Peneliti meneliti perihal upaya meningkatkan penjualan setiap bulannya karena penjualan setiap bulannya tidak menentu. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk mengolah data menggunakan Business Model Canvas atau BMC dengan data yang diperoleh dengan menyebar kuesioner kepada responden, laporan penjualan Tokopedia dan Shopee untuk bukti transaksi. Data yang digunakan dalam penelitian ini primer dan sekunder. Sumber data primer berasal dari analisis dari toko oleh pemilik dan data sekunder berasal dari responden yang merupakan konsumen. Hasil penelitian yang dilakukan dengan menggunakan Business Model Canvas yaitu menambah media sosial yang belum ada yaitu Tiktok dan menambah E-commerce yaitu Shopee serta membuah wadah untuk dijadikan 1 link sama yaitu Linktree. Hal yang harus tetap dilakukan secara konsisten antara lain packaging yang rapi dan aman sehingga barang yang datang dengan baik, harga yang sesuai dengan produk yang dijual, menjaga ulasan tetap bagus dengan pelayanan yang baik dengan cara pengiriman ekspedisi pada hari yang sama, kecepatan dalam membalas chat dari konsumen

Kata Kunci : Business Model Canvas, konsisten, online