

## **ABSTRACT**

### **APPLICATION AND DEVELOPMENT BUSINESS MODEL CANVAS ON RICE MILLING SERVICES (STUDY ON SME P.P JASMANI)**

**By**

**IZHAR ALFI SAPUTRA**

*This study aims to develop an appropriate business strategy to SME P.P Physical based on Business Model Canvas. This type of research uses descriptive research, with qualitative approach. Informant selection technique using snowball sampling. Informants from this research are owners, employees, and consumers of SMP P.P Physical. Data collection techniques used are semi-structured interviews and documentation. The results of this Business Model canvas identification study can provide the choice of developing the right business strategy for SME P.P Physical in each element. The customer segment elements focus on farmers and restaurants. The value proposition element is focused on increasing customer needs. Channel element required new business branch. The corporate customer relationships element is required for employees to respond to consumers quickly. Elements of revenue streams SME P.P Physical comes from the sale of rice and rice milling services. The key element of the company's resources consists of physical resources, intellectual resources, human resources, and financial resources. The key activities element lies in the production process. The key elements of a company's partnerships consist of fixed suppliers and non-permanent suppliers. While the last element of the cost structure of SME P.P Physical consist of fixed costs, variable costs, and semi-variable costs. The right strategy for SME P.P Physical is the strategy of strengths of opportunity.*

**Keywords: Business Model Canvas, Development, Strategy, SME P.P Physical**

## ABSTRAK

### **PENERAPAN DAN PENGEMBANGAN *BUSINESS MODEL CANVAS* PADA USAHA JASA PENGGILINGAN PADI (STUDI PADA UKM P.P JASMANI)**

Oleh

**IZHAR ALFI SAPUTRA**

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan suatu strategi bisnis yang tepat kepada UKM P.P Jasmani berdasarkan *Business Model Canvas*. Tipe penelitian menggunakan penelitian deskriptif, dengan pendekatan kualitatif. Teknik pemilihan informan dengan menggunakan *snowball sampling*. Informan dari penelitian ini adalah pemilik, karyawan, dan konsumen UKM P.P Jasmani. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara semi terstruktur dan dokumentasi. Hasil dari penelitian identifikasi *Business Model canvas* ini dapat memberikan pilihan pengembangan strategi bisnis yang tepat untuk UKM P.P Jasmani dimasing-masing elemen. Elemen *customer segment* perusahaan fokus pada petani dan rumah makan. Elemen *value proposition* difokuskan peningkatan kebutuhan pelanggan. Elemen *channel* diperlukan cabang usaha baru. Elemen *customer relationships* perusahaan diperlukan agar karyawan menanggapi konsumen dengan cepat. Elemen *revenue streams* UKM P.P Jasmani berasal dari penjualan beras dan jasa penggilingan padi. Elemen *key resources* perusahaan terdiri dari sumber daya fisik, sumber daya intelektual, sumber daya manusia, dan sumber daya finansial. Elemen *key activities* terletak pada proses produksi. Elemen *key partnerships* perusahaan terdiri dari pemasok tetap dan pemasok tidak tetap. Sedangkan elemen terakhir yakni *cost structure* dari UKM P.P Jasmani terdiri dari biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Strategi yang tepat untuk UKM P.P Jasmani adalah strategi *strengths opportunities*.

**Kata kunci:** *Business Model Canvas*, Pengembangan, Strategi, UKM P.P Jasmani