

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA CV VANANA JAYA SINERGI MENGUNAKAN METODE *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC), SWOT DAN *QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX* (QSPM)

Oleh

NADIA AYU WULANDARI

CV Vanana Jaya Sinergi merupakan perusahaan yang berfokus pada produk makanan ringan kekinian khas Lampung. CV Vanana Jaya Sinergi telah berdiri selama 4,5 tahun dan mengalami beberapa masalah diantaranya penjualan yang tidak stabil, masalah internal dan model bisnis yang belum matang. Tujuan penelitian ini adalah untuk membuat gambaran model usaha CV Vanana Jaya Sinergi dengan pendekatan *Business Mode Canvas* (BMC), merumuskan strategi alternatif pengembangan usaha yang sesuai melalui analisis SWOT setiap elemen BMC dan menentukan strategi alternatif prioritas utama dalam perbaikan model bisnis CV Vanana Jaya Sinergi dengan metode QSPM. Data penelitian diperoleh melalui observasi, wawancara dan kuesioner yang diberikan kepada empat responden yang paham dengan kondisi internal perusahaan. BMC dianalisis berdasarkan faktor *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnership*, dan *cost structure*. Total skor yang didapatkan dari hasil analisis matriks IFE adalah 0,730 dan matriks EFE adalah 1,013. Hasil analisis matriks IE menunjukkan bahwa perusahaan menempati posisi kuadran satu yaitu menerapkan *growth-oriented strategy*. Hasil matriks SWOT didapatkan 12 alternatif strategi pengembangan usaha. Strategi alternatif prioritas utama yang terpilih dalam mengembangkan dan meningkatkan pemasaran adalah mempertahankan hubungan baik dengan *reseller* dengan nilai STAS sebesar 12,012.

Kata kunci: Model Bisnis, *Business Model Canvas*, Analisis SWOT, QSPM