

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Perancangan Model Bisnis pada Kursus Mengemudi Mobil Majapahit dengan Menggunakan Metode Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC)” yang ditulis oleh Hadiyana Ihda Bilma'rifa, NIM. 126405202156, pembimbing Dr. Refki Rusyadi, M.Pd.I.

Penelitian ini didasarkan pada masalah yang timbul setelah peneliti melakukan pengamatan awal terkait dengan tutupnya dua cabang kursus mengemudi Majapahit di Tulungagung. Dalam penelitian ini, penulis berusaha untuk mengidentifikasi strategi bisnis yang kurang efektif dan efisien serta merancang model bisnis yang dapat meningkatkan peluang keberhasilan dalam mengembangkan bisnis kursus mengemudi ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengajukan suatu rancangan model bisnis bagi Kursus Mengemudi Mobil Majapahit dengan menggunakan metode pendekatan *Business Model Canvas* (BMC), sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional, daya saing, dan keberlanjutan bisnis lembaga kursus mengemudi ini.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Metode ini bertujuan untuk memahami objek penelitian secara mendalam dan intensif dengan mengumpulkan berbagai sumber informasi. Dalam penelitian ini, peneliti telah melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi langsung terhadap lembaga kursus mengemudi Majapahit untuk menganalisis internal perusahaan mengenai elemen *Business Model Canvas* (BMC).

Hasil menunjukkan bahwa masalah operasional pada dua cabang yang tutup sebelumnya disebabkan oleh hilangnya target pasar akibat pandemi COVID-19. Pembatasan perjalanan menghambat pekerjaan dan perekonomian TKI di Bandung dan Nganut, yang berdampak pada penurunan penjualan mobil dan kursus mengemudi mobil. Pemilik memutuskan menutup kedua cabang tersebut dan fokus pada empat cabang di Tulungagung dan Kediri. Perusahaan seharusnya menganalisis target pasar dengan lebih mendalam dan mempertimbangkan variasi pasar yang berbeda. Analisis internal menggunakan BMC dapat membantu perencanaan dan pengelolaan bisnis yang lebih efektif. Penelitian ini menghasilkan model bisnis berupa 9 blok *Business Model Canvas* (BMC) dan beberapa rekomendasi strategi dari analisis elemen BMC.

Kesimpulan dari penelitian ini berupa 9 blok *Business Model Canvas* (BMC), serta Majapahit dapat membagi konsumennya menjadi 5 segmen, termasuk masyarakat umum, remaja, pemula, profesional, dan konsumen khusus. Untuk meningkatkan saluran promosi, Majapahit dapat meningkatkan kualitas konten di media sosial, menjaga tampilan akun sosial media yang rapi, dan menambahkan testimoni konsumen. Ini akan meningkatkan kepercayaan calon konsumen terhadap produk atau layanan Majapahit.

Kata kunci: Strategi Bisnis, Model Bisnis, *Business Model Canvas*.

ABSTRACT

Thesis with the title "Business Model Design for the Majapahit Car Driving Course Using the Business Model Canvas (BMC) Approach Method" written by Hadiyana Ihda Bilma'rifa, NIM. 126405202156, supervisor Dr. Refki Rusyadi, M.Pd.I.

This research is based on the issues that arose after the researcher made initial observations regarding the closure of two driving course branches in Tulungagung. In this study, the author aims to identify ineffective and inefficient business strategies and design a business model that can enhance the chances of success in developing this driving course business. The objective of this research is to propose a business model design for Majapahit Driving Course using the Business Model Canvas (BMC) approach, in order to improve operational efficiency, competitiveness, and the sustainability of this driving course institution. The research method used in this study is a qualitative approach with a case study approach.

This method aims to gain a deep and intensive understanding of the research object by collecting various sources of information. In this study, the researcher will conduct interviews, observations, and direct documentation of the Majapahit driving course institution to analyze the company's internal elements of the Business Model Canvas (BMC).

The results show that the operational issues in the two previously closed branches were caused by the loss of the target market due to the COVID-19 pandemic. Travel restrictions hindered the work and economy of migrant workers in Bandung and Ngunut, which resulted in a decrease in car sales and driving courses. The owner decided to close both branches and focus on the four branches in Tulungagung and Kediri. The company should analyze the target market more deeply and consider different market variations. Internal analysis using the BMC can help in more effective business planning and management. This research produces a business model in the form of 9 Business Model Canvas (BMC) blocks and several strategy recommendations from the BMC element analysis.

The conclusion of this research is that produces a business model in the form of 9 Business Model Canvas (BMC) blocks and Majapahit can divide its customers into 5 segments, including the general public, teenagers, beginners, professionals, and special consumers. To enhance promotional channels, Majapahit can improve the quality of content on social media, maintain a neat appearance of social media accounts, and add customer testimonials. This will increase the trust of potential customers in Majapahit's products or services.

Keywords: *Business Strategy, Business Model, Business Model Canvas.*