

**PENERAPAN MODEL BISNIS CANVAS
DALAM MENGEMBANGKAN BISNIS UMKM MADU YASA 22
KOTA MADIUN**

SKRIPSI



Oleh:

FIRDIANA NUR AULIYA

NPM : 20042010003

**KEMENTRIAN PENDIDIKAN KEBUDAYAAN RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
SURABAYA
2024**

LEMBAR PERSETUJUAN

**PENERAPAN MODEL BISNIS CANVAS
DALAM MENGEMBANGKAN BISNIS UMKM MADU YASA 22
KOTA MADIUN**

Disusun Oleh:

Eirdiana Nur Auliya

20042010003

Telah Disetujui Untuk Mengikuti Ujian Skripsi

Menyetujui

PEMBIMBING



Dra. Sonja Andarini, M.Si.

NIP. 196503261993092001

Mengetahui

DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK



Dr. Catur Suratnoaji, M.Si.

NIP. 196804182021211006

LEMBAR PENGESAHAN

**PENERAPAN MODEL BISNIS CANVAS DALAM
MENGEMBANGKAN BISNIS UMKM MADU YASA 22**

KOTA MADIUN

Disusun Oleh:

Firdiana Nur Auliya

NPM. 20042010003

**Telah Dipertahankan Dihadapan dan Diterima Oleh Tim Penguji Skripsi
Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa**

Timur Pada tanggal 16 Mei 2024

Menyetujui,

PEMBIMBING UTAMA

TIM PENGUJI

1. Ketua



Dra. Sonja Andarini, M.Si.
NIP. 196503261993092001


Dr. Jojok Dwiridotjahjono, S.Sos., M.Si.
NIP. 370119500421

2. Sekretaris


Dra. Sonja Andarini, M.Si.
NIP. 196503261993092001

3. Anggota


Dr. Drs. Nurhadi, M.Si.
NIP. 196902011994031001

**Mengetahui,
DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**



Dr. Gatur Suratnoaji, M.Si.
NIP. 196804182021211006

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Firdiana Nur Auliya
NPM : 20042010003
Program Studi : Administrasi Bisnis
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Judul Skripsi :

PENERAPAN MODEL BISNIS CANVAS DALAM MENGEMBANGKAN BISNIS UMKM MADU YASA 22 KOTA MADIUN

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini merupakan hasil karya asli pribadi saya yang dibuktikan melalui cek plagiasi dengan ketentuan maksimal 30 persen untuk diajukan sebagai persyaratan memperoleh gelar strata 1 di Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
2. Semua sumber yang digunakan dalam penulisan skripsi ini telah saya cantumkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
3. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya asli saya atau merupakan hasil plagiarisme dari karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi yang berlaku

Surabaya, 28 Maret 2024
Yang Membuat Pernyataan



Firdiana Nur Auliya
NPM. 20042010003

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji syukur saya panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala Rahmat dan Karunia-Nya sehingga dapat menulis penelitian skripsi ini dengan judul "*Penerapan Model Bisnis Canvas Dalam Mengembangkan Bisnis UMKM Madu Yasa 22*".

Penyusunan penelitian skripsi ini ditujukan untuk memenuhi syarat kelulusan tingkat sarjana (S1) bagi setiap mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Politik UPN "Veteran" Jawa Timur. Penulis ingin mengucapkan terima kasih khususnya kepada Ibu Dra. Sonja Andarini penulis mendapat banyak sekali bimbingan selaku dosen pembimbing penelitian skripsi ini yang telah bersedia memberikan masukan dan bimbingannya.

Penulis menyadari bahwa penelitian skripsi ini masih kurang sempurna, penulis menerima adanya saran dan kritik untuk membenahinya dan juga bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Catur Suratnoaji, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.
2. Bapak Dr. Acep Samsudin, S.Sos., M.M., M.A. selaku koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.
3. Kepada kedua orang tuaku tersayang Ibu, Bapak, dan Adik saya atas semua do'a, nasehat, dan dukungan, yang menyertai penulis. Serta keluarga besar saya

yang sangat berjasa dalam membantu saya berproses mendapatkan gelar sarjana saya.

4. Kepada Moch. Adam Darmawan, S.T , Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup saya, menjadi sosok rumah yang selalu ada dan merubah sudut pandang penulis untuk terus maju . Hopefully we can achieve our dreams together !.
5. Untuk Kucing-kucing tersayang Chiko, Chiki, Rip Cimot, dan Rip Mentik. Telah menjadi penghibur dan menemani penulis dengan kelakuan random nya kalian terkenang di hidup penulis.
6. Teman-teman seperjuangan Administrasi Bisnis angkatan 2020 karena telah berjuang bersama mulai awal perkuliahan hingga saat ini.
7. Terakhir Terima kasih untuk diri sendiri, karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini . Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan dari luar dan memutuskan tidak menyerah sesulit apapun kondisinya . Apapun prosesnya ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan.

Semoga Penelitian Skripsi ini dapat bermanfaat sekaligus dapat menambah wawasan serta berguna bagi semua pihak yang membutuhkan.

Surabaya, 25 Maret 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Masalah.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu.....	11
2.2 Landasan Teori.....	14
2.2.1 Bisnis.....	15
2.2.1.1 Definisi Bisnis.....	15
2.2.1.2 Klasifikasi Bisnis.....	16
2.2.1.3 Strategi Bisnis.....	19
2.2.2 Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	20
2.2.2.1 Definisi Usaha Mikro dan Menengah.....	20
2.2.2.2 Kriteria Usaha Mikro dan Menengah.....	21
2.3 Perencanaan Bisnis.....	23
2.2.3.1 Manfaat Perencanaan Bisnis.....	24
2.2.4 Pengembangan Bisnis.....	25
2.2.4.1 Definisi Pengembangan Bisnis.....	25
2.2.4.2 Tahap – Tahap Pengembangan Bisnis.....	25
2.2.4.4 Klasifikasi Pengembangan Bisnis.....	26
2.2.5 Model Bisnis.....	31
2.2.5.1 Pengertian Model Bisnis.....	31
2.2.5.2 Manfaat Model Bisnis.....	33

2.2.5.3 Ragam Model Bisnis.....	33
2.2.5.4 Komponen Model Bisnis.....	34
2.2.6 Model Bisnis Kanvas (Business Model Canvas).....	35
2.2.7 Analisis SWOT.....	48
2.2.7.1 Pengertian Analisis SWOT.....	48
2.2.7.2 Cara Membuat Analisis SWOT.....	51
2.2.8 Daya Saing.....	53
2.2.8.1 Faktor – Faktor Keberhasilan Daya Saing.....	55
2.3 Kerangka Berpikir.....	56
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN.....	59
3.1. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	59
3.2 Fokus Penelitian.....	60
3.3 Lokasi Penelitian.....	61
3.4 Sampel Sumber Data Penelitian.....	61
3.5 Objek dan Instrumen Penelitian.....	64
3.5.1 Objek Penelitian.....	64
3.5.2 Informan Penelitian.....	64
3.6 Instrumen Penelitian.....	65
3.7 Jenis dan Sumber Data.....	65
3.8 Teknik Pengumpulan Data.....	66
3.9 Teknik Analisis Data.....	69
3.9.1 Analisis BMC.....	71
3.9.2 Analisis SWOT.....	72
3.9.2.1 Matriks EFAS dan IFAS.....	78
3.9.2.2 Matriks SWOT.....	77
3.10 Pengujian Keabsahan Data.....	79
3.11 Waktu dan Tahapan Penelitian.....	81
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	82
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	82
4.1.1 Profil Perusahaan.....	82
4.1.2 Logo Perusahaan.....	84
4.1.3 Struktur Organisasi.....	84
4.2 Hasil.....	86

4.2.1 Penyajian Data.....	86
4.2.2 Identitas Informan.....	99
4.2.3 Identifikasi Model Bisnis UMKM Madu Yasa 22 Menggunakan Pendekatan <i>Business Model Canvas</i> (BMC).....	100
4.2.4 Analisis SWOT.....	113
4.2.4.1 Tahap Analisis Faktor Eksternal dan Faktor Internal Menggunakan EFAS dan IFAS.....	125
4.2.4.2 Tahap Analisis Menggunakan Diagram Analisis SWOT.....	129
4.3 Pembahasan.....	136
4.3.1 Formulasi Strategi.....	136
4.3.2 Implikasi Manajerial.....	138
4.4 Perbandingan Hasil Penelitian Pada UMKM Madu Yasa 22 dengan Penelitian Terdahulu.....	145
4.5 Hambatan Penelitian.....	145
BAB V KEIMPULAN DAN SARAN.....	149
5.1 Kesimpulan.....	149
5.2 Saran.....	152

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pesaing Madu Murni Yasa 22 di Madiun Tahun 2023.....	6
Tabel 1.2 Data Omzet Madu Murni Yasa 22 Tahun 2022.....	7
Tabel 1.3 Data Kementrian Koperasi dan UMKM.....	8
Tabel 2.1 Kriteria UMKM.....	22
Tabel 3.1 Model Miles and Huberman.....	71
Tabel 3.2 Eksternal strategi faktor analisis summary.....	75
Tabel 3.3 IFAS.....	77
Tabel 3.4 Matriks SWOT.....	78
Tabel 3.5 Jadwal Penelitian.....	82
Tabel 4.1 Identitas Informan.....	99
Tabel 4.2 <i>Customer Segments</i> UMKM Madu Yasa 22.....	101
Tabel 4.3 <i>Value Propositions</i> UMKM Madu Yasa 22.....	102
Tabel 4.4 <i>Channels</i> UMKM Madu Yasa 22.....	105
Tabel 4.5 <i>Customer Relationship</i> UMKM Madu Yasa 22.....	106
Tabel 4.6 <i>Revenue Stream</i> UMKM Madu Yasa 22.....	107
Tabel 4.7 Data Keuangan UMKM Madu Yasa 22 Tahun 2022 - 2023.....	107
Tabel 4.8 Aset Fisik UMKM Madu Yasa 22.....	108
Tabel 4.9 <i>Key Resources</i> UMKM Madu Yasa 22.....	109
Tabel 4.10 <i>Key Activities</i> UMKM Madu Yasa 22.....	109
Tabel 4.11 <i>Key Partnerships</i> UMKM Madu Yasa 22.....	110
Tabel 4.12 <i>Cost Structure</i> UMKM Madu Yasa 22.....	111
Tabel 4.13 Rincian Pengeluaran UMKM Madu Yasa 22.....	112
Tabel 4.14 <i>Business Model Canvas Existing</i> UMKM Madu Yasa 22.....	113
Tabel 4.15 <i>Analisis SWOT</i> terhadap <i>Business Model Canvas</i> UMKM Madu Yasa 22.....	114
Tabel 4.16 Hasil EFAS (<i>External Factory Analysis Summary</i>).....	123
Tabel 4.17 Hasil IFAS (<i>Internal Factory Analysis Summary</i>).....	126
Tabel 4.18 Rumusan Strategi Matriks SWOT/TOWS.....	131
Tabel 4.19 Perencanaan Kombinasi Strategi SWOT/TOWS.....	132
Tabel 4.20 Matriks SWOT/TOWS.....	133

Tabel 4.21 Formulasi <i>Business Model Canvas</i> UMKM Madu Yasa 22.....	137
Tabel 4.22 Perbandingan Hasil Penelitian Pada UMKM Madu Yasa 22.....	145

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Blok model bisnis kanvas	48
Gambar 2.2 Diagram analisis SWOT	53
Gambar 2.3 Kerangka berfikir	59
Gambar 3.1 Model Miles and Huberman Teknik Analisis Data secara Interaktif.....	70
Gambar 4.1 Logo UMKM Madu Yasa 22	84
Gambar 4.2 Peternakan Lebah Madu UMKM Madu Yasa 22	103
Gambar 4.3 Hasil Analisis Diagram SWOT.....	130

ABSTRAK

Madu adalah cairan manis yang dihasilkan oleh lebah madu dari nektar bunga. Madu merupakan produk herbal yang telah digunakan selama berabad-abad untuk manfaat kesehatan dan kuliner. Telah dipercaya oleh masyarakat Indonesia sejak zaman dahulu akan khasiatnya karena terbuat dari bahan-bahan alami dan tidak memiliki efek samping. Salah satu perusahaan herbal tersebut adalah UMKM Madu Yasa 22 Madiun. UMKM Madu Yasa 22 merupakan salah satu industri herbal yang ada di kota Madiun. Madu juga dianggap sebagai pengganti gula yang baik yang dapat dikonsumsi untuk kebutuhan kuliner Anda. Munculnya berbagai industri sejenis telah menciptakan persaingan yang ketat sehingga mengakibatkan fluktuasi omzet yang tajam. Oleh karena itu, UMKM Madu Yasa 22 memerlukan strategi baru untuk merumuskan model bisnis yang tepat serta mengembangkan dan mengatasi tantangan tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis model UMKM Madu Yasa 22 dengan menggunakan pendekatan kanvas model bisnis dan mengevaluasinya berdasarkan analisis SWOT untuk menghasilkan rekomendasi perbaikan elemen blok model bisnis. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan menggunakan teknik analisis data *Business Model Canvas* (BMC) dan analisis SWOT yang meliputi penggunaan IFAS dan EFAS. Metode pengumpulan data adalah wawancara terhadap beberapa informan terpilih dan penelitian dokumen. Informan penelitian ini terdiri dari pemilik, karyawan, dan pelanggan UMKM Madu Yasa 22 yang dipilih secara acak, berjumlah 11 orang yang telah melakukan pembelian berulang. Temuan menunjukkan bahwa diagram analisis SWOT mengarah pada strategi diversifikasi (produk/pasar) yang menjadi masukan untuk perbaikan bisnis model kanvas. Dari implementasinya, direkomendasikan perbaikan pada sembilan elemen *Business Model Canvas*, serta strategi yang memungkinkan pengembangan bisnis UMKM Madu Yasa 22.

Kata kunci: *Business Model Canvass* (BMC), Persaingan Bisnis, Pengembangan Bisnis, Strategi Diversifikasi.

ABSTRACT

Honey is a sweet liquid produced by honey bees from the nectar of flowers. Honey is a herbal product that has been used for centuries for health and culinary benefits. It has been believed by Indonesian people since ancient times for its usefulness because it is made of natural ingredients and has no side effects. One of these herbal companies is UMKM Madu Yasa 22 Madiun. Honey is also considered a good sugar substitute that can be consumed for your culinary needs. The emergence of similar industries has created tight competition which has resulted in sharp turnover fluctuations. Therefore, UMKM Hadu Yasa 22 needs a new strategy to formulate the right business model as well as develop and address these challenges. This research aims to analyze the UMKM Honey Yasa 22 model using a business model canvas approach and evaluate it based on SWOT analysis to produce recommendations for improvement of the business model block element. The research uses a qualitative descriptive approach using Business Model Canvas (BMC) data analysis techniques and SWOT analysis that includes the use of IFAS and EFAS. Data collection methods are interviews with selected informants and document research. The research informants consisted of the owners, employees, and customers of UMKM Madu Yasa 22 randomly selected, a total of 11 people who have made repeated purchases. The findings indicate that SWOT analysis diagrams lead to diversification strategies (product/market) that serve as input for business improvement of canvas models. From its implementation, it recommended improvements to nine elements of Canvas Business Model, as well as strategies that enable the development of UMKM Madhu Yasa 22 business.

Keywords: *Business Model Canvas (BMC), Business Competition, Business Development, Diversification Strategy.*