

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MENGGUNAKAN
METODE *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC), ANALISIS SWOT DAN
QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)**

(Studi Kasus: CV. Rizqi Anhu Kemala)

SKRIPSI



Disusun Oleh:

ELA KANIA SAMOSIR

22032010090

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

FAKULTAS TEKNIK DAN SAINS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"

JAWA TIMUR

2026

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MENGGUNAKAN
METODE *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC), ANALISIS SWOT DAN
QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)

(Studi Kasus: CV. Rizqi Anhu Kemala)

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat

Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Teknik

Program Studi Teknik Industri



Diajukan Oleh:

ELA KANIA SAMOSIR
NPM. 22032010090

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

FAKULTAS TEKNIK DAN SAINS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"

JAWA TIMUR

SURABAYA

2026



SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS MENGGUNAKAN
METODE *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC), ANALISIS SWOT DAN
QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM)**

(Studi Kasus: CV. Rizqi Anhu Kemala)



Disusun Oleh:

ELA KANIA SAMOSIR

22032010090



Telah dipertahankan dihadapan Tim Penguji Skripsi dan diterima oleh
Publikasi Jurnal Akreditasi Sinta 1-3
Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik dan Sains
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur Surabaya
Pada Tanggal : 20 April 2026



Tim Penguji :

Pembimbing :

1.

1.

Ir. Moch. Tutuk Safirin, MT.
NIP. 196304061989031001

Dr. Ir. Minto Waluyo, MM.
NIP. 1996111301990031001

2.



Dr. Ir. Rahaju Saraswati, MT.
NIP. 197011012005012001



Mengetahui,
Dekan Fakultas Teknik dan Sains
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Surabaya



Prof. Dr. Dra. Jarivah, M.P.
NIP. 19650403 199103 2 001





KETERANGAN REVISI

Mahasiswa di bawah ini:

Nama : Ela Kania Samosir
NPM : 22032010090
Program Studi : ~~Teknik Kimia / Teknik Industri / Teknologi Pangan /
Teknik Lingkungan / Teknik Sipil~~

Telah telah mengerjakan revisi / ~~tidak ada revisi~~ *) ~~PRA-RENCANA (DESAIN) /
SKRIPSI / TUGAS AKHIR~~ Ujian Lisan Periode Februari, TA 2025/2026.

Dengan judul : **ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
MENGUNAKAN METODE *BUSINESS MODEL CANVAS*
(BMC), ANALISIS SWOT DAN *QUANTITATIVE
STRATEGIC PLANNING MATRIX* (QSPM) (Studi Kasus:
CV. Rizqi Anhu Kemala)**

Dosen yang memerintahkan revisi

1. Dr. Ir. Minto Waluyo, MM.
2. Ir. Moch. Tutuk Safirin, MT.
3. Dr. Ir. Rahaju Saraswati, MT.

Surabaya, 20 April 2026

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

Dr. Ir. Minto Waluyo, MM.
NIP. 196111301990031001

Catatan: *) coret yang tidak perlu



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
FAKULTAS TEKNIK
PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

Jl. Raya Rungkut Madya Gunung Anyar Surabaya. Telp (031) 8706369. Fax (031) 8706372 Surabaya 60294



SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ela Kania Samosir
NPM : 22032010090
Program : Sarjana (S1)
Program Studi : Teknik Industri
Fakultas : Teknik dan Sains

Menyatakan bahwa dalam dokumen ilmiah Skripsi ini tidak terdapat bagian dari karya ilmiah lain yang telah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu lembaga Pendidikan Tinggi, dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang/lembaga lain, kecuali yang secara tertulis disitasi dalam dokumen ini dan disebutkan secara lengkap dalam daftar pustaka.

Dan saya menyatakan bahwa dokumen ilmiah ini bebas dari unsur-unsur plagiasi. Apabila dikemudian hari ditemukan indikasi plagiat pada Skripsi ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun juga dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 23 April 2026

Yang Membuat pernyataan

Ela Kania Samosir

NPM. 22032010090

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat, karunia, serta pertolongan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Metode *Business Model Canvas* (BMC), Analisis SWOT, dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) (Studi Kasus: CV. Rizqi Anhu Kemala)”** dengan baik dan tepat pada waktunya.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memenuhi persyaratan kurikulum pada jenjang Strata Satu (S1) Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik dan Sains, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa penyelesaian penelitian tidak terlepas dari dukungan, bimbingan, doa, serta bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini. Dengan demikian, saya ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Akhmad Fauzi, MMT., IPU selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Prof. Dr. Dra Jariyah, M.P. selaku Dekan Fakultas Teknik dan Sains, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak Ir. Rusindiyanto, M.T. selaku Koordinator Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik dan Sains, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

4. Bapak Dr. Ir. Minto Waluyo, MM selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan arahan, bimbingan, serta masukan yang sangat berharga selama proses penyusunan skripsi ini hingga dapat terselesaikan dengan baik.
5. Bapak Hafid Syaifullah, S.ST., M.T. dan Bapak Ir. Joumil Aidil SZS., MT. selaku dosen penguji saya pada seminar proposal dan seminar hasil yang telah memberikan saran, masukan, serta kritik yang membangun guna penyempurnaan skripsi ini sehingga menjadi lebih baik.
6. Bapak Ir. Moch. Tutuk Safirin, MT dan Ibu Dr. Ir. Rahaju Saraswati, MT. Selaku dosen penguji saya pada ujian lisan yang telah memberikan saran dan masukan sebagai bahan evaluasi saya untuk lebih menyempurnakan skripsi ini menjadi lebih baik.
7. Mbak Aisya Nadia selaku pihak personalia CV. Rizqi Anhu Kemala yang telah bersedia menjadi narasumber serta memberikan bantuan berupa informasi, data, dan arahan selama proses penelitian sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
8. Kepada kedua orang tua saya, Ayah dan Mama. Saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ayah dan Mama tercinta yang senantiasa memberikan doa, kasih sayang, dukungan, serta semangat yang tiada henti kepada penulis. Terima kasih atas pengorbanan, perhatian, dan kepercayaan yang selalu diberikan sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan penuh semangat dan tanggung jawab.
9. Kepada abang saya, Riko Anggino Samosir yang selalu ada untuk saya sebagai tempat berkeluh kesah dan berbagai kebahagiaan, serta senantiasa

memberikan dukungan, semangat, dan motivasi kepada saya dalam menghadapi setiap proses penyusunan skripsi ini.

10. Kepada seseorang yang tidak kalah penting, NPM 21032010255, penulis mengucapkan terima kasih karena telah kebersamai selama proses penyusunan skripsi ini, serta senantiasa memberikan perhatian, semangat, dan dukungan yang tidak pernah berhenti.
11. Kepada teman-teman seperjuangan saya, Zuli, Nuzul, dan Natasha, yang selalu menemani setiap proses perjuangan saya, terima kasih atas kebersamaan, dukungan, canda tawa, serta semangat yang tidak pernah putus. Kehadiran kalian menjadi penguat di saat lelah, tempat berbagi cerita, dan penyemangat yang membuat perjalanan penyusunan skripsi ini penuh makna.
12. Kepada teman seperantauan saya, Tri Putri Gultom dan Eunike Lastahan Sihombing, terima kasih atas kebersamaan, dukungan dan semangat yang selalu diberikan selama menjalani perkuliahan hingga proses penyusunan skripsi ini.
13. Kepada seluruh teman-teman perkuliahan saya Enzigo Teknik Industri 2022, terima kasih atas kebersamaan dan suka duka selama perkuliahan, semoga semuanya sukses dan menjadi orang yang berguna.
14. Kepada diri saya sendiri yang telah berjuang, bertahan, dan tidak menyerah dalam menghadapi setiap proses, tantangan, serta dinamika selama penyusunan skripsi ini. Terima kasih karena telah tetap kuat, terus berusaha, dan percaya bahwa setiap langkah kecil yang dilakukan pada akhirnya mampu membawa penulis sampai pada tahap ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan penelitian di masa yang akan datang. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat serta menjadi referensi yang berguna bagi pembaca, khususnya dalam bidang pengembangan bisnis dan perumusan strategi perusahaan menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC), SWOT, dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat serta menambah wawasan bagi pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkan.

Surabaya, 02 Maret 2026

Penulis

DAFTAR ISI

COVER

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
<i>ABSTRACT</i>	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Batasan Masalah.....	6
1.4 Asumsi Penelitian.....	7
1.5 Tujuan Penelitian.....	7
1.6 Manfaat Penelitian.....	7
1.7 Sistematika Penulisan.....	8
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Bisnis.....	10
2.1.1 Definisi Bisnis.....	10
2.1.2 Definisi Strategi	12
2.1.3 Strategi Bisnis	15
2.2 <i>Business Model Canvas</i> (BMC).....	19
2.2.1 Definisi <i>Business Model Canvas</i> (BMC).....	19

2.2.2 Elemen-Elemen <i>Business Model Canvas</i> (BMC).....	22
2.3 Analisis SWOT	23
2.3.1 Definisi Analisis SWOT	23
2.3.2 Diagram Analisis SWOT	24
2.3.3 Komponen Analisis SWOT.....	25
2.3.4 Matriks SWOT	27
2.3.5 Evaluasi Faktor Internal (IFE)	29
2.3.6 Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)	29
2.3.7 Konsep Evaluasi SWOT	29
2.4 <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM)	31
2.4.1 Definisi (QSPM)	31
2.4.2 Langkah-Langkah Analisis QSPM	32
2.5 Populasi dan Sampel	33
2.5.1 Definisi Populasi.....	33
2.5.2 Definisi Sampel.....	33
2.6 Kuesioner	34
2.6.1 Definisi Kuesioner	34
2.6.2 Tahapan Penyusunan Kuesioner	35
2.7 Uji Validitas.....	35
2.8 Uji Reliabilitas.....	36
2.9 Penelitian Terdahulu.....	37
BAB 3 METODE PENELITIAN	48
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	48
3.2 Identifikasi dan definisi Operasional Variabel	48

3.2.1 Variabel Terikat	48
3.2.2 Variabel Bebas	48
3.3 Langkah-Langkah Pemcahan Masalah.....	50
3.4 Teknik Pengumpulan Data	55
BAB 4 HASIL HASIL DAN PEMBAHASAN	57
4.1 Pengumpulan Data	57
4.1.1 Elemen <i>Business Model Canvas</i>	57
4.1.2 Faktor Internal	61
4.1.3 Faktor Eksternal	62
4.1.4 Penentuan Jumlah Sampel.....	63
4.1.5 Perancangan Kuesioner	63
4.1.6 Penyebaran Kuesioner.....	63
4.1.7 Pengumpulan Data Hasil Kuesioner	64
4.2 Pengolahan Data.....	64
4.2.1 Uji Validitas.....	64
4.2.2 Uji Reliabilitas.....	66
4.2.3 Matrik Evaluasi Internal (IFE)	67
4.2.4 Matriks Evaluasi Eksternal (EFE).....	69
4.2.5 Matriks Cartesius Analisis SWOT	72
4.2.6 Matriks SWOT	73
4.2.7 <i>Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)</i>	79
4.3 Analisis dan Pembahasan	86
4.3.1 Analisis <i>Business Model Canvas (BMC)</i>	86
4.3.2 Analisis Matriks IFE dan EFE.....	88

4.3.3 Analisis Matriks SWOT	93
4.3.4 Analisis <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM) ..	94
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	97
5.1 Kesimpulan.....	97
5.2 Saran.....	98
DAFTAR PUSTAKA.....	100
LAMPIRAN.....	106

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Pendapatan Bulanan CV. Rizqi Anhu Kemala.....	3
Gambar 2.1 Sembilan Elemen <i>Business Model Canvas</i> (BMC).....	23
Gambar 2.2 Diagram Analisis SWOT.....	24
Gambar 3.1 <i>Flowchart</i> Penelitian	51
Gambar 4.1 <i>Business Model Canvas</i> CV. Rizqi Anhu Kemala.....	58
Gambar 4.2 Matriks Cartesius Analisis SWOT	73

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Harga Produk.....	3
Tabel 2.1 Matriks SWOT	28
Tabel 4.1 Faktor Internal pada CV. Rizqi Anhu Kemala.....	61
Tabel 4.2 Faktor Eksternal pada CV. Rizqi Anhu Kemala	62
Tabel 4.3 Uji Validitas Kuesioner	65
Tabel 4.4 Uji Reliabilitas.....	66
Tabel 4.5 Matriks Evaluasi Internal (EFE)	68
Tabel 4.6 Matriks Evaluasi Eksternal (EFE).....	70
Tabel 4.7 Matriks SWOT	74
Tabel 4.8 Perhitungan Nilai QSPM.....	82
Tabel 4.9 Faktor Internal Kekuatan.....	88
Tabel 4.10 Faktor Internal Kelemahan.....	89
Tabel 4.11 Faktor Eksternal Peluang.....	90
Tabel 4.12 Faktor Eksternal Ancaman	92
Tabel 4.13 Peringkat Alternatif Strategi di CV. Rizqi Anhu Kemala.....	95

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Kuesioner SWOT	106
Lampiran II Kuesioner QSPM	112
Lampiran III Hasil Rekapulasi Pengisian Kuesioner SWOT.....	119
Lampiran IV Hasil Rekapulasi Pengisian Kuesioner QSPM.....	122
Lampiran V Tabel r	126
Lampiran VI Hasil Uji Validitas.....	127
Lampiran VII Hasil Uji Reliabilitas	129
Lampiran VIII Hasil Perhitungan Skor Pembobotan SWOT.....	130
Lampiran IX Hasil Perhitungan QSPM	137
Lampiran X Struktur Organisasi CV. Rizqi Anhu Kemala	139
Lampiran XI Dokumentasi.....	142

ABSTRAK

CV. Rizqi Anhu Kemala merupakan sebuah toko retail yang berlokasi di Jl. Tidar No. 93 B, Petemon, Kecamatan Sawahan, Kota Surabaya, Jawa Timur dan telah beroperasi sejak tahun 2019 dengan bidang usaha penjualan produk bahan kimia curah. Dalam menghadapi persaingan bisnis sejenis di wilayah tersebut, perusahaan memerlukan strategi pengembangan bisnis yang tepat guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) untuk mengidentifikasi model bisnis perusahaan, analisis SWOT untuk mengetahui faktor internal dan eksternal perusahaan, serta metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) untuk menentukan prioritas strategi yang paling efektif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi prioritas utama adalah menyediakan konten edukatif mengenai fungsi, keamanan, dan manfaat produk bahan kimia melalui media sosial dan katalog digital guna meningkatkan kepercayaan konsumen dengan total skor daya tarik 6,206. Strategi lainnya meliputi menjalin kerja sama dengan UMKM dan industri lokal sebagai pemasok alternatif, mengembangkan strategi promosi digital secara terstruktur, memperkuat identitas merek, serta meningkatkan layanan pengiriman dan pelayanan responsif sebagai keunggulan kompetitif. Implementasi strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan daya saing serta mendukung pengembangan bisnis CV. Rizqi Anhu Kemala secara berkelanjutan.

Kata Kunci : *Business Model Canvas*, Pengembangan Bisnis, SWOT, QSPM

ABSTRACT

CV. Rizqi Anhu Kemala is a retail store located at Jl. Tidar No. 93 B, Petemon, Sawahan District, Surabaya City, East Java, and has been operating since 2019, specializing in the sale of bulk chemical products. In facing competition from similar businesses in the surrounding area, the company requires an appropriate business development strategy to enhance competitiveness and business sustainability. This study aims to formulate business development strategies using the Business Model Canvas (BMC) to identify the company's business model, SWOT analysis to determine internal and external factors, and the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) to establish the most effective strategic priorities. The results indicate that the main priority strategy is providing educational content regarding the functions, safety, and benefits of chemical products through social media and digital catalogs to increase consumer trust, with a total attractiveness score of 6.206. Other strategies include establishing partnerships with local MSMEs and industries as alternative suppliers, developing structured digital promotion strategies, strengthening brand identity, and improving instant delivery services and responsive customer service as competitive advantages. The implementation of these strategies is expected to enhance competitiveness and support the sustainable business development of CV. Rizqi Anhu Kemala.

Keywords : *Business Model Canvas, Business Development, SWOT, QSPM*