

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk : a) mengetahui model pengembangan bisnis saat ditinjau dari 9 elemen model bisnis kanvas pada PT Berhasil Indonesia Gemilang, b) mengetahui strategi dan model pengembangan bisnis di masa yang akan datang ditinjau dari 9 elemen model bisnis kanvas pada PT Berhasil Indonesia Gemilang. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif kualitatif, bisnis model kanvas dan analisis SWOT.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa : unsur-unsur yang menyusun tiap elemen dari 9 (sembilan) elemen dalam Model Bisnis Kanvas PT. Berhasil Indonesia Gemilang saat ini meliputi: a) *customer segments* terdiri dari unsur: pihak retail, pihak proyek, pihak pabrikan, dan pihak rumah tangga, b) *value proposition* terdiri dari unsur: *delivery time* dan kualitas produk, c) *channel* terdiri dari unsur pabrik, distributor dan pelanggan, d) *customer relationship* terdiri dari unsur *maintenance and service* dan *promotion*, e) *revenue stream* terdiri dari unsur penjualan semen, f) *key resource* terdiri dari unsur-unsur: gudang, tronton, colt diesel, pelanggan, SDA, SDM, dan alat, g) *key activities* terdiri dari unsur-unsur: pemasaran, pengiriman semen, dan penagihan piutang, h) *key partners* terdiri dari unsur-unsur: vendor barang dan mitra jasa, i) *cost* terdiri dari unsur-unsur: biaya pengiriman, biaya bongkar muat, dan biaya administrasi dan umum.

Unsur-unsur yang menyusun 9 elemen dalam Model Bisnis Kanvas PT Berhasil Indonesia Gemilang setelah dilakukannya analisis secara umum tidak berubah dari yang berlangsung saat ini kecuali tambahan *customer solution* pada elemen *value proposition* dan tambahan forum pelanggan pada elemen *customer relationships*.

Kata Kunci : model bisnis kanvas, strategi pengembangan bisnis