

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS  
KOPI TUKU  
DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)*  
DAN ANALISIS SWOT**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
SARJANA MANAJEMEN  
Program Studi Manajemen – Strata 1**



Oleh :

**Nama : Ida Faridah**

**Nim : 200470007**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA  
JAKARTA  
2024**

***BUSINESS DEVELOPMENT DESIGN USING THE BUSINESS MODEL  
CANVAS (BMC) AND SWOT ANALYSIS FOR KOPI TUKU***

***THESIS***

***Present As One Of The Conduction For Obtaining A Degree  
BACHELOR OF MANAGEMENT  
The Study Program Management – Strata 1***



***Name : Ida Faridah***

***NIM : 200470007***

***FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS***

***SATYA NEGARA INDONESIA UNIVERSITY***

***JAKARTA***

***2024***

## SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ida Faridah

Nim : 200470007

Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri dan seluruh isi skripsi ini menjadi tanggung jawab saya sendiri. Apabila saya mengutip dari karya orang lain maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai saksi pembatalan skripsi ini apabila melakukan tindakan plagiat (Penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, 30 Juli 2024



(Ida Faridah)

200470007

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Ida Faridah  
NIM : 200470007  
Jurusan/Prodi : Manajemen  
Konsentrasi : Pemasaran  
Judul Skripsi : “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kopi Tuku dengan Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) dan Analisis SWOT”

Jakarta, 30 Juli 2024



**LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI**  
**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS**  
**KOPI TUKU**  
**DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)* DAN**  
**ANALISIS SWOT**

**OLEH :**

**NAMA : Ida Faridah**

**NIM : 200470007**

Telah dipertahankan didepan Penguji pada tanggal : 9 Agustus 2024

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima



Anggota Penguji

(Dr. Yosi Stefhani, SE.MM)

Anggota Penguji

(Lucy Naney  
Simatupang, SE.MM)

## PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Sebagai civitas akademik Universitas Satya Negara Indonesia, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ida Faridah

NIM : 200470007

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jenis Karya : Skripsi

Menyetujui untuk memberikan hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) kepada Universitas Satya Negara Indonesia atas karya ilmiah saya yang berjudul Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Kopi Tuku dengan Pendekatan *Business Model Canvas (BMC)* dan Analisis SWOT beserta kelengkapan lainnya (jika diperlukan).

Selain itu, Universitas Satya Negara Indonesia bentuk menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta dan bertujuan untuk pengembangan ilmu pengetahuan yang digunakan secara etis.

Saya juga memberikan izin kepada pembimbing Skripsi/Tugas/Proyek Akhir untuk menjadi penulis kedua dari karya ilmiah saya ini.

Jakarta, 25 Agustus 2024



Ida Faridah

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, Puji dan Syukur peneliti panjatkan Kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia yang telah diberikan kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul : “ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS KOPI TUKU DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)* DAN ANALISIS SWOT”.

Peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun material sehingga skripsi ini dapat selesai sesuai dengan harapan. Selain itu, peneliti mengucapkan terima kasih secara khusus kepada :

1. Rektor Universitas Satya Negara Indonesia, Bapak Dr. Sihar P.H Sitorus, B.S.B.A.,M.B.A
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Satya Negara Indonesia, Bapak GL. Herry Prasetya, S.E., M.M., CPHCEP., CODP., CBOA., CLMA.
3. Ketua Jurusan Manajemen Universitas Satya Negara Indonesia sekaligus dosen pembimbing I, Bapak Agus Wahyono,SE.MM yang telah sabar membimbing dan meberikan arahan serta masukan kepada peneliti selama menyelesaikan skripsi ini.
4. Dosen Pembimbing II, Yuli Setiawan,S.A.B.,M.A yang sudah memberikan arahan serta masukan kepada peneliti.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis beserta Staff TU Universitas Satya Negara Indonesia yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
6. Ibu Nur Jamila selaku *Management* dari Kopi TUKU dan PT.BERAGAM, Bapak Yves Isworo selaku *Quality Brand* dan *R&D* Kopi TUKU beserta ibu Nida selaku staff Kopi TUKU, yang telah memberikan izin dan dukungan penuh kepada saya untuk menyelesaikan skripsi saya.



7. Orang tua, kakak dan adik tercinta, yang selalu menjadi sumber kekuatan bagi peneliti dan memberikan doa untuk menyelesaikan skripsi ini.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan khasanah ilmu pengetahuan bagi kita semua.

Jakarta, 30 Juli 2024

Penulis



(Ida Faridah)





## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisis strategi pengembangan bisnis Kopi TUKU dengan pendekatan metode *Business Model Canvas* dengan 9 elemen yang terdiri dari *customer segment*, *value proposition*, *channel*, *customer relationship*, *revenue stream*, *key resources*, *key activities*, *key partnership*, dan *cost structure* dan analisis SWOT untuk mengetahui kelemahan, kelebihan, ancaman serta peluang apa yang di miliki oleh Kopi TUKU. Metode yang digunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif dengan menggunakan analisis kualitatif. Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian yang teridentifikasi pada *Business Model Canvas* dan SWOT adalah Kopi TUKU sudah mempunyai bagian-bagian elemen bisnis yang memang dibutuhkan dalam menjalankan bisnisnya untuk dapat berjalan lancar, terus maju dan berkembang seperti mempunyai strategi diferensiasi, menjaga kualitas produk, *customer relationship* dan menjaga *brand image*. Strategi pengembangan bisnis yang dilakukan dengan ekspansi, baik itu lokal maupun internasional, meningkatkan strategi B2C dan B2B dengan langkah membuat kerjasama bisnis agar dapat mengendalikan kelemahan bisnis yang dimiliki seperti startegi permodalan dan menagkap peluang percepatan laju untuk ekspansi pengembangan bisnisnya.

Kata kunci: Strategi, Pengembangan Bisnis, *Business Model Canvas (BMC)*, Analisis SWOT

## **ABSTRACT**

*This study aims to analyze the business development strategy of Kopi TUKU using the Business Model Canvas approach, which includes nine elements: customer segments, value proposition, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, and cost structure. Additionally, a SWOT analysis is conducted to identify the strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by Kopi TUKU. The research method employed is descriptive, utilizing qualitative analysis, with data collected through interviews, observations, and documentation. The findings, based on the Business Model Canvas and SWOT analysis, reveal that Kopi TUKU possesses essential business elements required for smooth operation, sustained progress, and growth. These elements include differentiation strategies, maintaining product quality, customer relationship management, and brand image preservation. The business development strategies implemented involve both local and international expansion, enhancing B2C and B2B strategies by increasing business partnerships. These steps are aimed at mitigating business weaknesses, such as capital strategy, and seizing opportunities for accelerated business expansion.*

*Keywords: Strategy, Business Development, Business Model Canvas (BMC), SWOT analysis.*

