

ABSTRAK

Pertumbuhan industri otomotif menyebabkan adanya potensi bagi bisnis turunan otomotif, seperti bengkel mobil. Di Kota Cimahi, potensi tersebut ditandai dengan adanya peningkatan pertumbuhan jumlah mobil, terutama pada tahun 2012 pertambahan jumlah mobil mencapai 2.326 unit. Untuk dapat bertahan dan meningkatkan penghasilan, Istana Auto Mobil bertujuan untuk menjadi bengkel mobil *one-stop-service* agar dapat mencapai visi dan misinya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan bisnis yang sesuai untuk Istana Auto Mobil dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). BMC merupakan sebuah *tools* yang dapat digunakan untuk membangun model bisnis yang dapat dijadikan sebagai cetak biru sebuah strategi perusahaan.

Untuk mendapatkan gambaran dan penilaian atas sembilan *building block* model bisnis Istana Auto Mobil data diperoleh melalui wawancara dan kuesioner kepada pemilik usaha dan karyawan, observasi, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan sembilan *building block* dalam model bisnis Istana Auto Mobil yang dikategorikan baik. Penelitian ini juga menemukan adanya peluang yang sangat tinggi pada *building block value propositions* dan ancaman yang tinggi pada *building block key resources* dan *key activities*.

Istana Auto Mobil dapat melakukan pengembangan bisnis dengan menambah jenis layanan, antara lain layanan *wheel alignment and balancing*, cat oven, dan *scan* mobil. Selain itu, pelatihan sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting untuk dilaksanakan agar menjamin kualitas aktivitas dan menghasilkan *customer relationship* yang kuat.

Kata kunci: strategi, bengkel mobil, *business model canvas*.