

## ABSTRAK

Inovasi handphone yang dinamis terus menghasilkan produk – produk baru untuk menjawab permintaan. Kondisi ini meningkatkan penjualan handphone terus meningkat dari tahun ke tahun termasuk di Indonesia. Outlet penjualan handphone merupakan saluran distribusi utama penjualan handphone di Indonesia khususnya di Kota Bandung., hal ini menyebabkan persaingan menjadi sangat ketat. Untuk itu penulis memutuskan untuk melakukan penelitian dengan judul “Studi Model Bisnis Outlet Penjualan Handphone di Kota Bandung Menggunakan *Business Model Canvas*”.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis 2 outlet untuk model bisnis, pola model bisnis, dan analisis perbandingan SWOT dua model bisnis. Dengan menggunakan sembilan *building block* yang ditulis Osterwalder dan Pigneur penulis akan mencoba menganalisis blok – blok outlet penjualan handphone. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pengumpulan data menggunakan metode *in depth interview* dan kuisioner untuk mengumpulkan data sebanyak – banyaknya sesuai dengan kebutuhan penulis. Dengan *purposive sampling* penulis memilih outlet Okeshop dan Atlantic Cell sebagai objek penelitian.

Hasil dari penelitian ini adalah dihasilkan gambaran model bisnis Okeshop dan Atlantic Cell, dan pola model bisnis dimana Okeshop memiliki 3 pola model bisnis dan Atlantic memiliki 2 pola model bisnis. Dari hasil analisis SWOT dari masing - masing blok bangunan BMC yang diteliti diketahui secara keseluruhan model bisnis yang dimiliki Okeshop lebih baik dari Atlantic Cell sehingga sebaiknya Atlantic Cell melakukan perbaikan di beberapa blok dari model bisnis yang memiliki nilai rendah seperti segmen konsumen, mitra utama, dan sumber daya utama.

Kata kunci : *Business Model, Business Model Canvas, SWOT.*