

ABSTRAK

Ekonomi Indonesia telah mengalami perkembangan ekonomi yang pesat. Perkembangan ekonomi Indonesia tidak lepas dari hadirnya koperasi di Indonesia. Kisel sebagai koperasi karyawan mengalami peningkatan pendapatan pada periode tahun 2014-2015. Namun, pada periode yang sama terjadi ketidakstabilan dalam mendapatkan *Nett Profit*. Pada laporan keuangan dalam RKAP 2017, unit bisnis *Sales and Channel* memiliki kontribusi terbesar pendapatan bagi Kisel. Sebagai *Autorized dealer*, *Sales and Channel* memiliki daya saing yang cukup tinggi dalam penjualan dan distribusi produk. Maka dari itu diperlukan penguatan model bisnis untuk mengatasi kendala-kendala tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk analisis penguatan model bisnis yang diterapkan *Sales and Channel* dengan pendekatan *Business Model Canvas* melalui evaluasi menggunakan analisis SWOT sehingga menghasilkan model bisnis yang direkomendasikan.

Metode penelitian ini menggunakan metode kombinasi dengan model *concurrent embedded*. Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan kusioner ditunjukkan kepada tiga narasumber yang dipilih secara *purposive sampling* yang kemudian dipetakan dalam sembilan blok *Business Model Canvas*. Selanjutnya, dilakukan evaluasi kusioner menggunakan skala *likert* berkaitan dengan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber, *Sales and Channel* sudah memenuhi ke sembilan blok bangunan *Business Model Canvas*. Adapun hasil evaluasi menunjukkan *Sales and Channel* memiliki kekuatan dan kelemahan serta pada beberapa blok terdapat peluang dan ancaman dalam kategori tinggi. Oleh karena itu, diperlukan strategi dalam mengoptimalkan kekuatan dan peluang untuk mengantisipasi ancaman serta kelemahan yang dimiliki.

Secara umum *Sales and Channel* telah memiliki model bisnis yang cukup baik. Terdapat sembilan blok bangunan yang direkomendasikan untuk dilakukan perubahan berupa penambahan rekomendasi pada setiap blok *Business Model Canvas* yang dimiliki *Sales and Channel*.

Kata kunci: *Business Model Canvas*, SWOT, *Sales and Channel*, Strategi.