

ABSTRAK

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui bagaimana penerapan business model canvas pada usaha Sir Sandal untuk mendapatkan alternatif strategi usaha yang akan digunakan untuk mengembangkan usaha. Penelitian ini difokuskan pada usaha Sir Sandal yang bergerak dibidang *fashion* yang menjual produk berupa sandal. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti menggunakan metode wawancara dan kuesioner untuk data primer, sedangkan untuk data sekunder, peneliti menggunakan penelitian terdahulu, jurnal yang mendukung, dan internet.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan *bussines model canvas* pada usahan Sir Sandal yang digambarkan melalui 9 blok yaitu, *key partners* yang terdiri dari karyawan, pengrajin sandal, dan pemilik vendor, *key activities* yang berfokus pada penjualan produk, *key resource* dengan SDM yang terbatas, *value proposition* yang terdiri dari kualitas pelayanan dan produk, *customer relationship* yang menawarkan potongan harga dan promo menarik, *channels* melalui media sosial, *customer segment* untuk kalangan mahasiswa dan remaja, *revenue streams* dari penjualan produk sandal, dan *cost structure* yang terdiri dari *fixed cost* dan *variable cost*. Alternatif strategi usahan yang didapatkan setelah analisis SWOT menggunakan matriks *Internal Faktor Evaluation* (IFE) dan *External Faktor Evaluation* (EFE) yang kemudian dihitung menggunakan metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) adalah strategi bisnis *market penetration*.

Kata kunci — ***Business Model Canvas, SWOT, IFE, EFE, QSPM, Strategi Bisnis***