



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**ANALISIS MODEL BISNIS UMKM SERTA STRATEGI
PENGEMBANGAN DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS*
MODEL CANVAS DI RM EDY JATIPADANG**



ABY DILFAITRI

2205421073

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**Skripsi yang Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Terapan Administrasi Bisnis**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

2026



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ABSTRAK

Aby Dilfaitri. Analisis Model Bisnis UMKM serta Strategi Pengembangan dengan Pendekatan *Business Model Canvas* di RM Edy Jati Padang. Program Studi Administrasi Bisnis Terapan, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta, 2026.

RM Edy Jati Padang merupakan UMKM kuliner masakan Padang Kapau yang masih menjalankan model bisnis konvensional di tengah tekanan persaingan kuliner digital serta pergeseran perilaku konsumen menuju era *cashless*. Penelitian ini bertujuan untuk memetakan kondisi model bisnis aktual (*as-is*) melalui pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) dan analisis SWOT, menentukan strategi pengembangan prioritas menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM), serta menyusun rancangan BMC yang diharapkan (*to-be*). Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis *as-is* masih bertumpu pada penjualan luring dengan kekuatan utama berupa cita rasa otentik dan basis pelanggan loyal, namun lemah pada aspek digitalisasi. Dari analisis SWOT dirumuskan delapan alternatif strategi, dan berdasarkan QSPM strategi prioritas yang dipilih adalah mendaftarkan usaha pada layanan *online food delivery* utama dengan nilai STAS tertinggi sebesar 13,40. Rancangan BMC *to-be* menyempurnakan elemen *Channels* dan *Revenue Streams* melalui adopsi *online food delivery*, pembayaran non-tunai QRIS, media sosial, dan program loyalitas, sehingga model bisnis menjadi lebih adaptif tanpa kehilangan keunggulan cita rasanya.

Kata Kunci: *Business Model Canvas*, SWOT, QSPM, Strategi Pengembangan, UMKM Kuliner



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ABSTRACT

Aby Dulfaitri. Analysis of the MSME Business Model and Development Strategy Using the Business Model Canvas Approach at RM Edy Jati Padang. Applied Business Administration Study Program, Department of Commercial Administration, Politeknik Negeri Jakarta, 2026.

RM Edy Jati Padang is a culinary micro-enterprise serving Padang Kapau cuisine that still operates a conventional business model amid pressure from digital culinary competition and the shift in consumer behavior toward a cashless era. This study aims to map the current (as-is) business model using the Business Model Canvas (BMC) approach and SWOT analysis, to determine the priority development strategy using the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM), and to formulate the expected (to-be) BMC design. This research employs a descriptive qualitative method, with data collected through interviews, observation, and documentation. The results show that the as-is business model still relies on offline sales, with authentic taste and loyal customers as its main strengths but with weak digitalization. The SWOT analysis produced eight alternative strategies, and based on the QSPM the selected priority strategy is registering the business on major online food delivery services, with the highest STAS value of 13.40. The to-be BMC design enhances the Channels and Revenue Streams elements through the adoption of online food delivery, QRIS cashless payment, social media, and a loyalty program, making the business model more adaptive without losing its taste advantage.

Keywords: *Business Model Canvas, SWOT, QSPM, Development Strategy, Culinary MSME*



DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
LEMBAR PERSETUJUAN	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
PERNYATAAN ORISINALITAS	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Rumusan Masalah	4
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Manfaat Penelitian	5
1.5.1 Manfaat Teoritis	5
1.5.2 Manfaat Praktis	6
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1 Kerangka Teori	7
2.1.1 Manajemen Strategi	7
2.1.2 Pengembangan Bisnis	8
2.1.3 Strategi Pengembangan Bisnis	9
2.1.4 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	11
2.1.5 Analisis SWOT (<i>Strengths, Weakness, Opportunity, Threats</i>)	12
2.1.6 <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> (QSPM)	14
2.1.7 <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	16
2.2 Hasil Penelitian Relevan	28
2.3 Kerangka Konseptual	31
BAB III METODE PENELITIAN	33
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian	33

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.2	Kerangka Penelitian	34
3.3	Metode Penelitian.....	35
3.4	Informan Penelitian	38
3.5	Jenis dan Sumber Data	38
3.6	Teknik Pengumpulan Data	39
3.7	Instrumen Penelitian.....	42
3.8	Teknik Pengolahan Data	42
3.9	Teknik Analisis Data	43
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		45
4.1	Gambaran Umum RM Edy Jati Padang	45
4.2	<i>Business Model Canvas</i> RM Edy Jati Padang (<i>as-is</i>).....	48
4.2.1	<i>Customer Segments</i>	48
4.2.2	<i>Value Propositions</i>	50
4.2.3	<i>Channels</i>	52
4.2.4	<i>Customer Relationships</i>	54
4.2.5	<i>Revenue Streams</i>	56
4.2.6	<i>Key Resources</i>	57
4.2.7	<i>Key Activities</i>	60
4.2.8	<i>Key Partnerships</i>	61
4.2.9	<i>Cost Structure</i>	63
4.3	Analisis SWOT pada Elemen BMC	65
4.4	Perumusan Strategi Alternatif	83
4.5	Penentuan Strategi Alternatif Prioritas.....	89
4.6	Rancangan <i>Business Model Canvas</i> yang Diharapkan (<i>to-be</i>).....	91
BAB V PENUTUP		94
5.1	Kesimpulan.....	94
5.2	Saran	95
DAFTAR PUSTAKA		96
LAMPIRAN.....		98



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Pemberitahuan Metode Pembayaran	3
Gambar 2. 1 Matriks SWOT	13
Gambar 2. 2 QSPM	15
Gambar 2. 3 BMC	17
Gambar 2. 4 Kerangka Konseptual	31
Gambar 3. 1 Kerangka Penelitian	35
Gambar 3. 2 Varian Metode Kombinasi	36
Gambar 4. 1 BMC <i>as-is</i> RM Edy Jati Padang	48
Gambar 4. 2 Rancangan BMC <i>to-be</i> RM Edy Jati Padang	93





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	28
Tabel 3. 1 Waktu Penelitian	33
Tabel 4. 1 Daftar Produk.....	46
Tabel 4. 2 Daftar Aset	58
Tabel 4. 3 Daftar <i>Supplier</i>	62
Tabel 4. 4 Biaya Tetap dan Variabel.....	64
Tabel 4. 5 Analisis SWOT dalam BMC	65
Tabel 4. 6 Jumlah Penduduk	69
Tabel 4. 7 Persentase Penduduk.....	69
Tabel 4. 8 Matriks SWOT	83
Tabel 4. 9 Hasil QSPM dan Urutan Prioritas Strategi	90
Tabel 4. 10 Rancangan BMC <i>to-be</i>	91



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan motor penggerak perekonomian Indonesia karena berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja nasional. Peran UMKM sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia diperlihatkan dari kontribusinya sebanyak lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap hampir 97% tenaga kerja dan sampai saat ini jumlah UMKM mencapai lebih dari 64 juta unit usaha (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, 2025). Kendati demikian, fenomena perkembangan lingkungan bisnis yang semakin dinamis menuntut UMKM untuk memiliki strategi pengembangan model bisnis yang terstruktur dan adaptif agar mampu bertahan dan bersaing.

Fenomena perkembangan teknologi digital di sektor UMKM masih menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi teknologi dan realitas operasional UMKM di lapangan. Pada tahun 2024, sekitar 35 persen UMKM di Indonesia belum mengoptimalkan teknologi digital dalam operasional bisnis mereka (Kementerian Koordinator Bidang Pembangunan Manusia dan Kebudayaan, 2025). Data tersebut menunjukkan adanya kesenjangan antara peluang pemanfaatan teknologi digital yang tinggi dengan kondisi nyata aktivitas UMKM yang masih bersifat tradisional. Selain itu, berbagai penelitian menunjukkan bahwa tantangan pengembangan UMKM tidak hanya berkaitan dengan adopsi teknologi, tetapi juga keterbatasan dalam perumusan strategi bisnis yang sistematis, keterbatasan sumber daya internal, serta preferensi terhadap pola operasional konvensional.

Salah satu subsektor UMKM yang mencerminkan fenomena tersebut adalah usaha kuliner, yang memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap makanan siap saji dan layanan konsumsi harian. Di tengah dinamika persaingan usaha dan perubahan lingkungan bisnis, pelaku usaha kuliner dituntut untuk mampu mengelola model bisnisnya secara adaptif dan inovatif agar



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

dapat mempertahankan daya saing. Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010:212) bahwa melihat ulang model bisnis secara keseluruhan sangat penting, tapi melihat setiap komponennya secara detail juga merupakan cara yang efektif untuk inovasi dan pembaharuan. Dengan demikian, pengelolaan model bisnis yang tepat menjadi salah satu faktor strategis dalam keberlanjutan UMKM.

RM Edy Jati Padang merupakan usaha kuliner skala mikro yang bergerak di bidang penyajian masakan Padang dan berlokasi di Jati Padang, Jakarta Selatan. Usaha ini didirikan pada tahun 2015 dan hingga saat ini dikelola secara langsung oleh pemiliknya. Selama hampir satu dekade beroperasi, RM Edy Jati Padang telah menjadi salah satu pilihan makan sehari-hari bagi masyarakat di sekitar wilayah Jati Padang. Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan peneliti pada Maret 2026, RM Edy Jati Padang saat ini mempekerjakan empat karyawan dan beroperasi setiap hari mulai pukul 10.00 WIB hingga 19.00 WIB. Dari sisi pendapatan, usaha ini mampu membukukan omset harian berkisar antara Rp 3.000.000 hingga Rp 5.000.000, yang mengindikasikan adanya basis pelanggan yang cukup loyal serta aktivitas penjualan yang relatif stabil. Namun demikian, capaian operasional tersebut belum diimbangi dengan pengelolaan model bisnis yang terstruktur. Hal ini tercermin dari kondisi RM Edy Jati Padang yang masih menjalankan model bisnis yang cenderung konvensional, belum memanfaatkan platform digital secara optimal untuk kegiatan pemasaran maupun penjualan, serta masih mengandalkan transaksi tunai dalam operasional sehari-hari. Kondisi tersebut diperkuat dengan adanya pengumuman di area usaha, yang menyatakan bahwa RM Edy Jati Padang belum menerima pembayaran non-tunai seperti QRIS maupun transfer bank, yang menunjukkan bahwa model bisnis yang diterapkan belum terintegrasi dengan perkembangan sistem pembayaran digital yang saat ini semakin umum digunakan oleh masyarakat. Di bawah ini gambar 1.1 pemberitahuan pembayaran di RM Edy Jati Padang.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Gambar 1. 1 Pemberitahuan Metode Pembayaran

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Gambar 1.1 tersebut menunjukkan bahwa model bisnis yang diterapkan masih berorientasi pada transaksi tunai dan belum terintegrasi dengan perkembangan sistem pembayaran digital yang semakin berkembang di sektor UMKM. Kebijakan tidak menerima pembayaran non-tunai mencerminkan karakteristik model bisnis yang tradisional, yang berpotensi membatasi akses pelanggan yang telah terbiasa menggunakan sistem pembayaran digital.

Selain itu, RM Edy Jati Padang juga belum memiliki analisis model bisnis yang terstruktur serta strategi pengembangan usaha yang dirumuskan secara sistematis berdasarkan kondisi internal dan eksternal perusahaan. Ketiadaan analisis terhadap elemen-elemen bisnis dapat menyebabkan pengambilan keputusan usaha dilakukan secara intuitif dan kurang terarah, sehingga berpotensi menghambat pengembangan usaha di tengah persaingan bisnis kuliner yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, diperlukan analisis model bisnis yang komprehensif untuk mengetahui kondisi aktual usaha sekaligus merumuskan strategi pengembangan yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik usaha.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis model bisnis UMKM serta merumuskan strategi pengembangan usaha pada RM Edy Jati Padang menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*. Melalui pemetaan sembilan elemen bisnis pada *Business Model Canvas*, penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran mengenai kondisi model bisnis yang sedang berjalan serta menghasilkan rekomendasi strategi



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pengembangan yang dapat mendukung peningkatan daya saing dan keberlanjutan usaha RM Edy Jati Padang.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan pada UMKM RM Edy Jati Padang sebagai berikut:

- a. RM Edy Jati Padang masih menjalankan model bisnisnya secara konvensional dan belum memiliki pemetaan model bisnis yang tersusun secara jelas dan komprehensif.
- b. Elemen-elemen penting dalam model bisnis seperti *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, dan *cost structure* belum terdokumentasi dan dianalisis secara sistematis.
- c. Pendekatan *Business Model Canvas* belum dimanfaatkan secara optimal sebagai alat untuk memahami kondisi model bisnis yang sedang dijalankan, sehingga gambaran mengenai cara usaha menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai belum terlihat secara utuh.
- d. Pengelolaan usaha cenderung berjalan berdasarkan kebiasaan operasional sehari-hari tanpa didukung dasar analisis yang terstruktur.
- e. Belum adanya analisis model bisnis yang jelas berpotensi menyebabkan pengambilan keputusan strategis dilakukan secara intuitif dan kurang terarah, sehingga memengaruhi kemampuan usaha dalam menyesuaikan diri terhadap perubahan kebutuhan pelanggan, persaingan usaha kuliner, serta dinamika lingkungan bisnis yang semakin kompetitif.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana kondisi model bisnis UMKM RM Edy Jati Padang berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal menggunakan pendekatan SWOT serta pemetaan *Business Model Canvas* (BMC) pada kondisi saat ini (*as-is*)?



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- b. Strategi pengembangan model bisnis apa yang paling tepat dan prioritas untuk diterapkan pada UMKM RM Edy Jati Padang berdasarkan hasil analisis SWOT dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM)?
- c. Bagaimana rancangan BMC UMKM RM Edy Jati Padang yang diusulkan (*to-be*) berdasarkan strategi pengembangan yang telah diprioritaskan melalui QSPM?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

- a. Menganalisis kondisi model bisnis UMKM RM Edy Jati Padang berdasarkan faktor internal dan eksternal usaha menggunakan analisis SWOT serta memetakan *Business Model Canvas* (BMC) pada kondisi aktual (BMC as-is).
- b. Menentukan strategi pengembangan model bisnis yang paling tepat dan menjadi prioritas bagi UMKM RM Edy Jati Padang berdasarkan hasil analisis SWOT dan metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).
- c. Menyusun rancangan model bisnis yang diharapkan (BMC *to-be*) sebagai rekomendasi strategis untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM RM Edy Jati Padang.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kontribusi bagi berbagai pihak, baik dari segi teoritis maupun praktis. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan mampu menjadi sumber informasi, referensi, serta bahan pertimbangan dalam pengembangan strategi dan model bisnis, khususnya pada sektor UMKM. Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.5.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu administrasi bisnis, khususnya dalam kajian model bisnis UMKM dan strategi pengembangannya melalui pendekatan *Business Model Canvas*. Hasil penelitian ini dapat menjadi referensi akademik dalam memahami bagaimana



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

sembilan elemen dalam *Business Model Canvas* digunakan untuk memetakan kondisi model bisnis UMKM secara lebih terstruktur dan menyeluruh. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat memperkaya literatur mengenai analisis model bisnis pada usaha kuliner skala mikro serta menjadi dasar bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan pemetaan dan pengembangan model bisnis UMKM.

1.5.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat praktis bagi pemilik UMKM RM Edy Jati Padang, yaitu sebagai berikut:

- a. Memberikan gambaran mengenai kondisi model bisnis usaha secara lebih utuh melalui pemetaan menggunakan *Business Model Canvas*.
- b. Menjadi bahan masukan dalam merumuskan langkah pengembangan usaha yang lebih terarah, terutama dalam memperjelas segmen pelanggan, memperkuat proposisi nilai, memperbaiki saluran distribusi, serta meningkatkan efektivitas aktivitas operasional.
- c. Membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan yang lebih tepat untuk menyesuaikan model bisnis dengan kebutuhan pasar dan dinamika persaingan usaha.
- d. Membantu meningkatkan kualitas pelayanan serta memperkuat daya saing usaha di tengah persaingan bisnis kuliner yang semakin berkembang.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan mengenai analisis model bisnis serta strategi pengembangan RM Edy Jati Padang dengan pendekatan *Business Model Canvas*, analisis SWOT, dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM), dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Kondisi model bisnis aktual (*as-is*) RM Edy Jati Padang yang dipetakan melalui sembilan elemen *Business Model Canvas* menunjukkan usaha yang masih bersifat konvensional. Kekuatan utama usaha terletak pada cita rasa Padang Kapau yang otentik, basis pelanggan loyal, lokasi strategis, dan jaringan pemasok yang kuat. Namun, analisis SWOT pada tiap elemen mengungkap kelemahan dominan berupa ketergantungan penuh pada pelanggan luring, ketiadaan saluran digital, penolakan pembayaran non-tunai, serta keterbatasan kompetensi SDM di tingkat manajerial, di tengah ancaman menguatnya kompetisi kuliner digital dan pergeseran gaya hidup konsumen menuju era *cashless*.
- b. Berdasarkan hasil analisis SWOT dirumuskan delapan alternatif strategi, yang kemudian dievaluasi menggunakan QSPM. Strategi yang paling prioritas untuk diterapkan adalah mendaftarkan rumah makan pada layanan *online food delivery* utama (Strategi 2/SO2) dengan nilai STAS tertinggi sebesar 13,40. Strategi ini diikuti oleh modernisasi gerai melalui QRIS dan *online food delivery* (STAS 13,33) serta pembukaan jalur pemasaran digital melalui ojek online dan WhatsApp Business (STAS 13,06), yang seluruhnya mengarah pada satu benang merah, yaitu pentingnya transformasi digital bagi keberlanjutan usaha.
- c. Rancangan model bisnis yang diharapkan (*to-be*) disusun dengan mengintegrasikan kondisi *as-is*, hasil SWOT, dan strategi prioritas QSPM. Rancangan *to-be* mempertahankan keunggulan inti usaha dan menyempurnakan elemen-elemen yang lemah, terutama *Channels* dan *Revenue Streams*, melalui penambahan saluran *online food delivery*, media sosial,



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pembayaran non-tunai QRIS, program loyalitas berbasis WhatsApp Business, serta penguatan kompetensi SDM dan kemitraan. Dengan demikian, model bisnis RM Edy Jati Padang menjadi lebih adaptif dan kompetitif tanpa kehilangan identitas cita rasa otentiknya.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, peneliti mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

a. Saran Praktis

- 1) RM Edy Jati Padang disarankan untuk segera mengimplementasikan strategi prioritas berupa pendaftaran pada layanan *online food delivery* utama guna memperluas jangkauan pasar di luar radius warung, dengan tetap memastikan konsistensi cita rasa dan kemasan yang layak untuk pengiriman.
- 2) Pemilik usaha disarankan menerapkan pembayaran non-tunai berbasis QRIS yang dilengkapi perangkat *soundbox* untuk mengatasi keresahan terkait validasi dana masuk, sehingga usaha dapat menjangkau konsumen modern yang terbiasa bertransaksi secara *cashless*.
- 3) RM Edy Jati Padang disarankan memanfaatkan WhatsApp Business dan media sosial untuk mengelola komunikasi pelanggan, menjalankan program loyalitas sederhana, dan melakukan promosi, serta meningkatkan kompetensi digital SDM melalui pelatihan secara bertahap.

b. Saran Akademis

- 1) Penelitian selanjutnya disarankan untuk menguji efektivitas implementasi rancangan *to-be* ini secara empiris, misalnya dengan mengukur dampak penerapan saluran digital dan pembayaran non-tunai terhadap peningkatan omzet usaha.
- 2) Penelitian berikutnya diperluas cakupan objek pada beberapa UMKM kuliner sejenis agar hasil analisis dapat dibandingkan dan menghasilkan generalisasi yang lebih kuat mengenai strategi pengembangan model bisnis UMKM kuliner mikro yang masih bersifat konvensional



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR PUSTAKA

- Amang, A., Mulyadi, Utama, A. P., & Suncaka. (2023). *Strategi Pengembangan Bisnis*. Yogyakarta: Sulur Pustaka.
- David, R. F., David, R. F., & David, E. M. (2023). *Strategi Management a Competitive Advantage Approach Concepts and Cases*. Harlow: Pearson.
- Duratulhikmah, S. N., Membangun, U. I., Wijaya, F., & Membangun, U. I. (2024). Strategi Pengembangan Bisnis Pada Bidang Usaha Putu Bagja Catering Menggunakan Analisis SWOT dan QSPM. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*. 10(1), 629–637.
- fHarahap, K. (2024). *Strategi Bisnis*. Medan: Media Penerbit Indonesia.
- Kementrian Koordinator Bidang Pembangunan Manusia dan Kebudayaan (2025). *Kemenko PM Jangkau 35% UMKM yang Belum Optimal Gunakan Teknologi*. (<https://www.metrotvnews.com/read/NgxCDpxo-kemenko-pm-jangkau-35-umkm-yang-belum-optimal-gunakan-teknologi> diakses 26 Maret 2026)
- Kementrian Koordinator Bidang Perekonomian. (2025). *Pemerintah Dorong UMKM Naik Kelas, Tingkatkan Kontribusi terhadap Ekspor Indonesia*. (<https://ekon.go.id/publikasi/detail/6152/pemerintah-dorong-umkm-naik-kelas-tingkatkan-kontribusi-terhadap-ekspor-indonesi> diakses 26 Maret 2026)
- Khasanah, L. (2024). Analisis Metode Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) Terhadap Peningkatan Pendapatan (Studi Kasus Di Warung Nyamplungan). *Universitas Islam Negeri Purwokerto Press*. 13(1), 78–85.
- Khasanah, M. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Nasi Ciprat Dengan Metode Analisis SWOT dan Matrix QSPM. *Universitas Jambi Press*. 11(2), 52–61.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Smith, A. (2010). *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley dan Sons, Inc.
- Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun (2021). *Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.
- Rangkuti, F. (2017). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisi SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Jakarta: Centro Inti Media.
- BPS Kota Jakarta Selatan (2025). *Kecamatan Pasar Minggu Dalam Angka*. XXII, 104.
- Sudiantini, D., & Hadita. (2022). *Manajemen Strategi*. Banyumas: Pena Persada.
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukarno, B. R., & Ahsan, M. (2021). Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

dengan Business Model Canvas. *Jurnal MANOVA*. IV, 51–61.

Visa. (2024). *Budaya Cashless Marak di Indonesia Seiring Penggunaan Uang Tunai yang Terus Menurun*. (<https://www.visa.co.id/about-visa/newsroom/press-releases/nr-id-240319.html> diakses 20 Juni 2026)

Yudha, M. M., Mariam, I., & Rosalina, E. (2023). Analisis Strategi Pengembangan Usaha dengan Pendekatan BUSINESS MODEL CANVAS. *Jurnal Ekonomi Bisnis*. 22(1), 17–24.

