ABSTRAK

Kondisi persaingan hotel di Kabupaten Kendal semakin tinggi. Hotel Prima Gaya merupakan salah satu hotel dari 21 hotel yang ada di Kabupaten Kendal. Tingginya tingkat persaingan dan pangsa pasar yang semakin tumbuh membuat Hotel Prima Gaya harus melakukan strategi untuk memenangkan persaingan untuk meningkatkan pendapatan dan menjangkau pelanggan baru.

Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui gambaran model bisnis Hotel Prima Gaya jika ditinjau dari aspek-aspek pada *Business Model Canvas* dan mengetahui strategi bisnis yang sesuai dan disarankan untuk diterapkan di Hotel Prima Gaya. Dalam merumuskan strategi, peneliti harus menggunakan sembilan *building block Business Model Canvas* antara lain *Customer Segments, Value Propositions, Channel, Customer Relations, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnerships* dan *Cost Structure.*

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data kualitatif dan kuantitatif. Kualitatif dengan melakukan wawancara, semi struktur sedangkan kuantitatif melakukan pembagian kuesioner. Kemudian analisisnya menggunakan *Business Model Canvas* yang setiap *building block* juga dianalisis dengan SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa gambaran model bisnis Hotel Prima Gaya saat ini sudah baik jika ditinjau dari aspek-aspek *Business Model Canvas.* Saran kepada Hotel Prima Gaya yaitu sebaiknya Hotel Prima Gaya menerapkan strategi yang dibuat oleh penulis yang berpedoman pada teori Osterwalder & Pigneur yakni perlu memberikan fasilitas-fasilitas tambahan dengan memanfaatkan sumber daya fisik yang ada untuk menambah pendapatan dan menjangkau pelanggan baru. Fasilitas tambahan tersebut seperti restoran dan hall untuk menjadikan Hotel Prima Gaya menjadi hotel bintang tiga sehingga hotel mendapat tambahan pendapatan. Selain itu, Hotel juga bisa menambahkan mitranya seperti agen travel wisata agar jangkauan pelanggan lebih luas dan menambah segmen pelanggan baru.

Kata Kunci : *Business Model Canvas, Customer Segments, Value Propositions, Channel, Customer Relations, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnerships, Cost Structure.*