

ABSTRAK

CV. XYZ adalah perusahaan yang berfokus pada fabrikasi dan penjualan *spare part* untuk industri pengolahan kelapa sawit. Saat ini, CV. XYZ menghadapi tantangan dalam mencapai target penjualan, yang disebabkan oleh kurangnya disiplin dan pelatihan karyawan, lemahnya pengawasan operasional, sistem pemesanan yang tidak efisien, serta tidak adanya strategi pemasaran yang efektif. Untuk mengatasi permasalahan ini, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi dan merancang ulang model bisnis CV. XYZ menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). Proses penelitian dimulai dengan pengumpulan data terkait model bisnis saat ini, profil konsumen, dan analisis lingkungan bisnis. Pendekatan ini bertujuan untuk mengidentifikasi peluang dan tantangan perusahaan, serta merumuskan strategi yang lebih efektif. Metodologi penelitian melibatkan analisis mendalam terhadap model bisnis yang ada melalui analisis *7 Questions* dan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis ini berfokus pada identifikasi kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal yang mempengaruhi operasional CV. XYZ. Berdasarkan hasil analisis, strategi baru dirancang dan diintegrasikan ke dalam *Business Model Canvas* yang diusulkan. Usulan ini mencakup diversifikasi segmen pelanggan, pengembangan saluran pemasaran digital, serta penambahan lini produk berupa *spare part* siap pakai dan layanan *service spare part*. Implementasi strategi ini diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan melalui penyediaan solusi yang lebih menyeluruh. Pengembangan saluran pemasaran digital melalui website dan platform media sosial bertujuan untuk meningkatkan visibilitas produk di pasar. Strategi ini juga mencakup optimalisasi mesin dan pemasaran untuk menarik lebih banyak pelanggan potensial. Penambahan lini produk *spare part* siap pakai dan layanan *service* diharapkan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan secara lebih cepat dan efisien, serta membuka aliran pendapatan baru bagi perusahaan. Dampak finansial dari perubahan model bisnis dievaluasi melalui simulasi keuangan yang mencakup proyeksi arus kas, *Net Present Value* (NPV), *payback period*, dan *Interest Rate of Return* (IRR) untuk setiap strategi yang diusulkan. Saran dari penelitian ini merekomendasikan validasi lebih lanjut terkait *desirability* model bisnis baru sebelum implementasi penuh dilakukan, untuk memastikan kesesuaian dengan kebutuhan pasar. Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing perusahaan di pasar, serta mendorong pertumbuhan berkelanjutan. Dengan mengadopsi model bisnis yang lebih responsif terhadap kebutuhan pasar dan memanfaatkan teknologi digital, CV. XYZ diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memperkuat posisinya dalam industri *spare part* pabrik pengolahan kelapa sawit. Implementasi strategi baru juga memerlukan pengembangan kapabilitas internal perusahaan melalui program pelatihan karyawan dalam teknologi digital, manajemen hubungan pelanggan, dan pengendalian kualitas. Dengan demikian, CV. XYZ diharapkan dapat mengatasi tantangan yang dihadapi, meningkatkan kinerja operasional, dan mencapai target penjualan yang lebih tinggi di masa depan.

Kata Kunci - *Bisnis Model, Business Model Canvas, Spare Part, Kelapa Sawit*