

ABSTRAK**ANALISIS PENGEMBANGAN I-CLUB RESTO MADIUN DENGAN
PENDEKATAN KANVAS MODEL BISNIS**

Kevin Prayogo
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2021

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah: 1) *Business Model Canvas (BMC)* yang saat ini di jalankan oleh I-Club, 2) mengevaluasi peta empati pada I-Club 3) menganalisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity dan Threat*) 4) merancang *Business Model Canvas (BMC)* yang baru dan dapat diterapkan untuk mengembangkan bisnis restoran di I-Club. populasi dalam penelitian ini adalah pihak I-Club dan 2konsumen yang sudah sering datang ke I-Club. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*, data yang diperoleh dari hasil wawancara kepada pihak I-Club dan pihak konsumen yang sudah sering datang ke I-Club. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah menggunakan *verbatim, Data Reduction dan Data Display*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) terbentuknya *Business Model Canvas (BMC)* yang dijalankan I-Club saat ini. 2) hasil dari peta empati konsumen I-Club 3) hasil dari analisis SWOT 4) hasil dari rancangan *Business Model Canvas (BMC)* yang baru sebagai saran untuk I-Club

Kata kunci: *Business Model Canvas (BMC)*, Peta Empati, analisis SWOT

ABSTRACT

**ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF I-CLUB RESTO MADIUN
USING CANVAS MODEL BUSINESS APPROACH**

Kevin Prayogo
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2021

This study aims to: 1) Identify the Business Model Canvas (BMC) currently run by I-Club, 2) evaluate the empathy map at the I-Club 3) analyze the SWOT (Strength, Weakness, Opportunity and Threat) 4) design a new Business Model Canvas (BMC) that can be applied to develop a restaurant business at I-Club. The population in this study were the I-Club and 2customers who had frequently come to the I-Club. The sampling technique used purposive sampling, data obtained from interviews with the I-Club and consumers who have frequently come to the I-Club. The data analysis technique in this research is to use verbatim, data reduction and data display. The results presented: 1) the Business Model Canvas (BMC) currently being run by I-Club. 2) the results of the I-Club consumer empathy map 3) the results of the SWOT analysis 4) the results of the new Business Model Canvas (BMC) design as a suggestion for I-Club

Keywords: Business Model Canvas (BMC), Empathy Map, SWOT analysis