

## ABSTRAK

PARTOGI THEOFILUS SINAGA, Penerapan *Business Model Canvas* (BMC) (Studi Kasus Usaha Grosir Daniel). Dibimbing oleh Bapak Dr. Mukdin Markus Turnip dan Bapak Binsar Sihombing, S.E. M.Si.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *Business Model Canvas* (BMC) pada Toko Grosir Daniel di Desa Palipi, Kabupaten Samosir, guna mengidentifikasi kelemahan model bisnis serta merumuskan strategi perbaikan yang relevan. Fokus penelitian diarahkan pada elemen *Value Propositions* dan *Cost Structure* yang memiliki keterkaitan langsung dengan permasalahan penurunan penjualan dan rendahnya efisiensi operasional. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui observasi, Dokumentasi dan wawancara dengan pemilik usaha, serta wawancara langsung kepada 60 responden yang terdiri atas konsumen akhir dan pengecer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Grosir Daniel telah memiliki fondasi model bisnis yang cukup lengkap, namun masih menghadapi kendala berupa keterbatasan ketersediaan stok, pelayanan yang lambat akibat minimnya tenaga kerja, serta struktur biaya yang tinggi pada aspek pembelian dan transportasi. Analisis menghasilkan *value proposition* baru berupa penyediaan produk yang lebih lengkap dan konsisten, harga yang kompetitif, pelayanan cepat dan ramah, tata letak toko yang nyaman, serta integrasi layanan tambahan seperti pembayaran digital, fasilitas tempat tunggu, dan pengantaran pesanan. Selain itu, perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan *Break Even Point* (BEP) menjadi dasar dalam penetapan harga yang lebih kompetitif serta target penjualan bulanan yang realistis. Penelitian ini merekomendasikan optimalisasi manajemen stok, efisiensi biaya transportasi, dan peningkatan pelayanan sebagai strategi untuk memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha.

Kata Kunci: *Business Model Canvas*, *Value Proposition*, *Cost Structure*, Harga Pokok Penjualan, *Break Even Point*, Grosir

## ABSTRACT

**PARTOGI THEOFILUS SINAGA**, *Implementation of the Business Model Canvas (BMC) (Case Study of Daniel's Wholesale Business)*. Supervised by Dr. Mukdin Markus Turnip and Binsar Sihombing, S.E., M.Si.

*This study aims to analyze the implementation of the Business Model Canvas (BMC) at Daniel's Wholesale Store in Palipi Village, Samosir Regency, to identify business model weaknesses and formulate relevant improvement strategies. The research focuses on the Value Proposition and Cost Structure elements, which are directly related to declining sales and low operational efficiency. The research method used is a descriptive qualitative case study approach. Data were collected through observation, documentation, and interviews with the business owner, as well as questionnaires distributed to 60 respondents consisting of end consumers and retailers. The results indicate that Daniel's Wholesale Store has a fairly comprehensive business model foundation, but still faces obstacles such as limited stock availability, slow service due to a lack of labor, and high cost structures in purchasing and transportation aspects. The analysis yielded a new value proposition, including a more comprehensive and consistent product offering, competitive pricing, fast and friendly service, a comfortable store layout, and the integration of additional services such as digital payments, waiting areas, and order delivery. Furthermore, calculations of Cost of Goods Sold (COGS) and Break Even Point (BEP) serve as the basis for setting more competitive prices and achieving realistic monthly sales targets. This study recommends optimizing inventory management, increasing transportation cost efficiency, and improving service delivery as strategies to strengthen business competitiveness and sustainability.*

*Keywords: Business Model Canvas, Value Proposition, Cost Structure, Cost of Goods Sold, Break Even Point, Wholesale*