

## ABSTRAK

Bisnis merupakan suatu organisasi yang menyediakan barang atau jasa yang kemudian dijual dan dipasarkan dengan bertujuan untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Pesatnya perkembangan teknologi di era modern sekarang ini menimbulkan persaingan antara perusahaan dan pesaing semakin lama semakin meningkat. Untuk itu perusahaan harus memiliki suatu strategi bisnis dalam menghadapi persaingan bisnis dengan perusahaan lain.

Secara umum tujuan dari penelitian ini adalah bertujuan untuk memberikan rancangan *business model canvas* sebagai alternatif strategi bisnis baru pada perusahaan jasa provider outbound HappY Training Center. HappY Training Center adalah sebuah usaha jasa training sumber daya manusia yang bergerak dibidang indoor training dan outbound training dengan berbasis hypnosis, NLP, hypnotherapy, dan motivasi Teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan 3 cara yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode penelitian menggunakan analisis *business model canvas*, analisis SWOT, matriks SWOT, lalu menyusun prototipe model bisnis baru bagi HappY Training Center dengan menggunakan pendekatan *business model canvas*.

Hasil analisis SWOT terhadap sembilan unsur *Business Model Canvas* (BMC) menunjukkan bahwa terdapat faktor *internal* dan *eksternal* yang menjadi kekuatan dan kelemahan bagi perusahaan dalam menjalankan model bisnisnya. Adapun unsur yang harus diperbaiki pada *customer segments* yang belum jelas, penambahan nilai pada *value propositions*, pengoptimalan *channels*, dan penambahan *revenue streams* perusahaan yang hanya yang hanya mengandalkan satu arus pendapatan, dan penambahan *key resources*.

Kata kunci: HappY Training Center, Business Model Canvas, Analisis SWOT, Matriks SWOT

## ABSTRACT

*Business is an organization that provides goods or services which are then sold and marketed with the aim of earning profits or profits. The rapid development of technology in the modern era has led to increasing competition between companies and competitors. For this reason, companies must have a business strategy in facing business competition with other companies.*

*In general, the purpose of this study is to provide a business model canvas design as an alternative new business strategy for the outbound Happy Training Center service company. Happy Training Center is a business of human resource training services engaged in indoor training and outbound training with hypnosis based, NLP, hypnotherapy, and motivation. Data collection techniques can be done in 3 ways, namely observation, interviews and documentation. The research method uses analysis of business model canvas, SWOT analysis, SWOT matrix, then compiles a prototype of a new business model for the Happy Training Center using the business model canvas approach*

*The results of the SWOT analysis of nine elements of Business Model Canvas (BMC) indicate that there are internal and external factors that are the strengths and weaknesses of the company in running its business model. The elements that must be fixed on customer segments are unclear, adding value to value propositions, channels optimizers, and adding revenue streams for companies that only rely on one revenue stream, and additional key resources.*

*Keyword : Happy Training Center, Business Model Canvas, Analisis SWOT, Matriks SWOT.*