

TARISA PUTRI RAHAYU NPM. 19.03.3.1.1.00099. Strategi Pengembangan Bisnis Keripik Teripang Menggunakan Metode *Business Model Canvas*. Di bawah Bimbingan Dian Farida Asfan, S.T., M.T, dan Dr. Supriyanto, S.TP., M.P.

ABSTRAK

Teripang pasir (*Holothuria scraba*) merupakan jenis teripang yang dapat dijumpai di perairan dangkal atau lebih dalam dengan lingkungan yang ditumbuhi lamun atau berpasir dan berlumpur. Potensi perikanan teripang cukup stabil dibandingkan produk perikanan lainnya dengan nilai ekonomis dan permintaan yang tinggi. Analisis SWOT merupakan analisis teknik cepat terkait keadaan internal dan eksternal lingkungan perusahaan yang terdiri dari *Strenght* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunity* (Kesempatan), dan *Threat* (Ancaman). *Business Model Canvas* berbentuk menyerupai kanvas dengan sembilan elemen utama yang menjadi dasar perencanaan strategi yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, dan *cost structure*. Hasil analisis SWOT menunjukkan UD. Sari Laut berada pada kuadran I yaitu posisi progresif. Strategi yang tepat dilakukan adalah strategi SO (*Strenght – Opportunity*) berupa pengurusan sertifikasi Halal produk, meningkatkan promosi dan memperkuat akun media sosial serta perluasan cakupan pasar. Melalui strategi SO didapatkan strategi pengembangan yang tepat dalam elemen-elemen BMC berfokus pada peningkatan promosi dan pemasaran secara *online* melalui media sosial dan *marketplace*, selain itu juga diperlukan pengurusan sertifikasi Halal produk untuk memberikan jaminan kehalalan produk kepada konsumen.

Kata kunci: Keripik Teripang, Analisis SWOT, *Business Model Canvas*

TARISA PUTRI RAHAYU NPM. 19.03.3.1.1.00099. Sea Cucumber Chips Business Development Strategy Using a*Business Model Canvas*. Under the guidance of Dian Farida Asfan, S.T., M.T, and Dr. Supriyanto, S.TP., M.P.

ABSTRACT

Sand sea cucumber (*Holothuria scraba*) is a type of sea cucumber that can be found in shallow or deeper waters with seagrass or sandy and muddy environments. The potential of sea cucumber fisheries is quite stable compared to other fishery products with high economic value and demand. SWOT analysis is a quick technical analysis related to the internal and external conditions of the company's environment consisting of Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats. The Business Model Canvas is shaped like a canvas with nine main elements that form the basis of strategy planning, namely customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, and cost structure. The results of the SWOT analysis showed UD. Seafood is in quadrant I, which is a progressive position. The right strategy is the SO (Strenght – Opportunity) strategy in the form of managing Halal product certification, increasing promotion and strengthening social media accounts as well as expanding market coverage. Through the SO strategy, the right development strategy is obtained in BMC elements focusing on increasing online promotion and marketing through social media and marketplaces, besides that it is also necessary to manage Halal product certification to provide product halal guarantees to consumers.

Keywords: Sea Cucumber Chips, SWOT Analysis, Business Model Canvas