

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DENGAN PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS DAN QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (STUDI KASUS: ROEMAH HIJAB SALSABILLA)

M Shandy Alfarizi

ABSTRAK

Roemah Hijab Salsabilla merupakan toko busana muslim yang berlokasi di Kota Binjai. Dalam menghadapi persaingan bisnis yang ketat, Roemah Hijab Salsabilla menghadapi sejumlah tantangan, seperti fluktuasi penjualan, keuntungan bersih yang belum mencapai target, serta pengelolaan bisnis yang masih konvensional. Penelitian ini bertujuan untuk merancang strategi pengembangan bisnis yang tepat dengan pendekatan *Business Model Canvas* dan QSPM. Proses pengolahan data dalam penelitian ini diawali dengan menyusun hasil wawancara terhadap seluruh elemen dalam *Business Model Canvas*, dilanjutkan dengan tahap *input stage* menggunakan matriks IFE dan EFE, tahap *matching stage* menggunakan matriks IE, matriks SPACE, dan matriks SWOT, tahap *decision stage* menggunakan metode QSPM, terakhir memformulasikan *Business Model Canvas* usulan. Hasil analisis menunjukkan bahwa Roemah Hijab Salsabilla berada pada posisi *Hold and Maintain* berdasarkan matriks IE, berada pada kuadran *competitive* berdasarkan hasil matriks SPACE, diperoleh 10 formulasi alternatif strategi berdasarkan matriks SWOT, serta *Business Model Canvas* usulan berdasarkan formulasi alternatif strategi yang diperoleh pada tahap *matching stage*. Pada tahap QSPM, alternatif strategi yang menjadi prioritas adalah “Mengoptimalkan Sistem Pencatatan Stok dan Pemasaran Digital Melalui Media Sosial, Konten Interaktif, dan *Live Shopping*” dengan nilai STAS sebesar 6,853.

Kata Kunci: *Business Model Canvas*, QSPM, Strategi Pengembangan Bisnis, Roemah Hijab Salsabilla

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DENGAN
PENDEKATAN BUSINESS MODEL CANVAS DAN
QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (STUDI
KASUS: ROEMAH HIJAB SALSABILLA)**

M Shandy Alfarizi

ABSTRACT

Roemah Hijab Salsabilla is a Muslim fashion store located in Binjai City. In facing intense business competition, it encounters several challenges, including sales fluctuations, unmet net profit targets, and conventional business operations. This study aims to develop a suitable business strategy using the Business Model Canvas and QSPM approaches. Data processing began by compiling interview results based on all elements of the Business Model Canvas. The input stage used IFE and EFE matrices, followed by the matching stage using the IE matrix, SPACE matrix, and SWOT matrix. The decision stage applied the QSPM method, followed by formulating a proposed Business Model Canvas. The analysis shows that Roemah Hijab Salsabilla is positioned in Hold and Maintain according to the IE matrix, and in the competitive quadrant based on the SPACE matrix. Ten alternative strategies were generated from the SWOT matrix and used to develop the proposed Business Model Canvas. In the QSPM stage, the top-priority strategy is “Optimizing Inventory Recording Systems and Digital Marketing through Social Media, Interactive Content, and Live Shopping,” with a STAS score of 6.853.

Keywords: *Business Model Canvas, QSPM, Strategic Development, Roemah Hijab Salsabilla*