# STRATEGI *BUSINESS MODEL CANVAS (BMC*) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI KEDAI SUSU RACIK MAK TAM KECAMATAN MOJOROTO KOTA KEDIRI

### **SKRIPSI**

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

RISKA MUJI AZIZAH 21403061

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2025

### HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul

# STRATEGI BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI KEDAI SUSU RACIK MAK TAM KECAMATAN MOJOROTO KOTA KEDIRI

Ditulis Oleh

RISKA MUJI AZIZAH 21403061

Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Dr. H. Mu'min Frmansyah, M.HI NIP. 197208292001121002

Pembimbing II

Dr. Arif Zunaidi, SHI, MEI NIP. 198204072023211019

### NOTA DINAS

Kediri, 01 September 2025

Lampiran

: 4 (empat) berkas

Hal

: Bimbingan Skripsi

Kepada Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negri (UIN) Syekh Wasil Kediri

Di Jl. Sunan Ampel No. 07-Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Riska Muji Azizah

NIM: 21403061

Judul: STRATEGI BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI KEDAI SUSU RACIK MAK TAM KECAMATAN MOJOROTO KOTA KEDIRI.

Selesai diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak, Kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Or, H. Mu'min Firmansyah, M.HI NIP. 197208292001121002 Pembimbing II

Dr. Arif Zunaidi, SHI, MEI NIP. 198204072023211019

### NOTA PEMBIMBING

Kediri, 25 September 2025

Lampiran

: 4 (empat) berkas

Hal

: Penyerahan Skripsi

Kepada Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negri (UIN) Syekh Wasil Kediri

Di Jl. Sunan Ampel No. 07-Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Riska Muji Azizah

NIM: 21403061

Judul: STRATEGI BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI KEDAI SUSU RACIK MAK TAM KECAMATAN MOJOROTO KOTA KEDIRI.

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 16 September 2025 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya. Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI

NIP. 197208292001121002

Pembimbing II

Dr. Arif Zunaidi, SHI, MEI NIP. 198204072023211019

iv

# HALAMAN PENGESAHAN

# STRATEGI BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI KEDAI SUSU RACIK MAK TAM KECAMATAN MOJOROTO KOTA KEDIRI.

# RISKA MUJI AZIZAH NIM. 21403061

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 16 September 2025 Tim Penguji

1. Penguji Utama

<u>Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI</u> NIP. 197501011998031002

2. Penguji 1

<u>Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI</u> NIP. 197208292001121002

3. Penguji 2

Moch. Zainuddin, S.EI, M.E.I NIP. 198310302023211007

Kediri, 25 September 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negri (UIN) Syekh Wasil Kediri

H. T. 197501011998031002

### **HALAMAN MOTO**

# فَٱصْبِرْ إِنَّ وَعْدَ ٱللَّهِ حَقٌّ ﴿ وَلَا يَسْتَخِفَّنَّكَ ٱلَّذِينَ لَا يُوقِنُونَ

"Maka, bersabarlah engkau (Nabi Muhammad)! Sesungguhnya janji Allah itu benar. Jangan sampai orang-orang yang tidak meyakini (kebenaran ayat-ayat Allah) itu membuat engkau bersedih."

(Qs. Ar-Ruum:60)

"Bukan Kesulitan yang membuat kita takut, tapi sering ketakutanlah yang membuat jadi sulit, jadi jangan menyerah."

(Joko Widodo)

### PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama

: Riska Muji Azizah

NIM

: 21403061

Program Studi

: Manajemen Bisnis Syari'ah

Fakultas

: Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar - benar tulisan saya dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian ataupun seluruhnya. Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya siap bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 25 September 2025

Yang membuat pernyataan

Riska Muji Azizah NIM. 21403061

### HALAMAN PERSEMBAHAN

Allah SWT berikan dalam kehidupan saya, atas berkah rahmat dan taufik-nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini, dan saya persembahkan untuk :

- 1. Orang Tuaku yang paling kucintai, Bapak Mawardi dan Ibu Mujiati yang selalu memberikan semangat, dukungan, motivasi serta selalu mendoakan saya setiap waktu supaya saya bisa menyelesaikan studi S1 dengan baik dan tepat waktu. Semoga Bapak dan Ibu diberikan kesehatan lahir dan batin dengan rezeki yang barokah, diberikan umur panjang dan selalu dalam lindungan Allah SWT.
- Adik saya Aldric Danish Rafanda Terimakasih sudah ikut serta dalam proses penulis menempuh pendidikan selama ini, terimakasih atas semangat, doa, cinta yang selalu diberikan kepada penulis. Tumbuhlah menjadi versi paling hebat Adikku.
- Keluarga besar saya yang selalu memberi semangat dan selalu mendoakan saya agar bisa menyelesaikan S1 tepat waktu serta mendapatkan ilmu yang barokah dan bermanfaat.
- 4. Pihak Kedai Susu Mak Tam Kec Mojoroto Kota Kediri Terimakasih telah bersedia membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
- 5. Suami saya Mohammad Febri Rafianto Terimakasih atas dukungan, semangat, serta telah menjadi tempat berkeluh kesah, selalu ada dalam suka maupun duka selama proses penyusunan skripsi ini. Terimakasih telah menjadi rumah yang tidak hanya berupa tanah dan bangunan. Terimakasih atas waktu, doa yang senantiasa dilangitkan, dan seluruh hal baik yang diberikan selama ini.

- 6. Sahabat tercinta Asti, Diara, dan Dilla, terimakasih atas segala motivasi, dukungan, pengalaman, waktu dan ilmu yang dijalani selama ini. Terimakasih selalu mendengarkan keluh kesah penulis. Ucapan syukur kepada Allah SWT karena telah memberikan sahabat terbaik seperti kalian.
- 7. Mas Wisnu terimakasih selalu memberi semangat dan dukungan untuk cepat menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih sudah membantu dan memotivasi penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skrispi ini.

### **ABSTRAK**

Riska Muji Azizah, 2025. Strategi *Business Model Canvas (BMC)* untuk Meningkatkan Penjualan di Kedai Susu Racik Mak Tam Kecamatan Mojoroto Kota Kediri. Program Studi Manajemen Bisnis Syari'ah (MBS). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Dosen pembimbing (1) Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI (2) Dr. Arif Zunaidi, SHI, MEI.

Kata Kunci: Business Model Canvas (BMC), Penjualan, Kedai Susu Racik Mak Tam

Skripsi ini merupakan suatu kajian ilmiah yang membahas tentang strategi pendekatan *Business Model Canvas (BMC)* dalam meningkatkan penjualan di Kedai susu racik Mak Tam Kecamatan Mojoroto Kota Kediri. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan bagaimana strategi pendekatan *Business Model Canvas (BMC)* di Kedai susu racik Mak Tam Kecamatan Mojoroto Kota Kediri dan bagaimana strategi pendekatan *Business Model Canvas (BMC)* untuk meningkatkan penjualan di Kedai susu racik Mak Tam Kecamatan Mojoroto Kota Kediri.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pengambilan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan oleh peneliti dengan pihak terkait: Kepala Cabang, marketing, karyawan, dan konsumen. Peneliti juga melakukan pengecekan jumlah keabsahan data antara lain keikutsertaan peneliti, pengamatan dalam observasi dan triangulasi. Tahap terakhir adalah tahap pra lapangan, tahap di lapangan, tahap analisa, dan tahap penulisan laporan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Strategi Business Model Canvas (BMC) yang diterapkan oleh Kedai Susu Racik Mak Tam Kecamatan Mojoroto Kota Kediri merupakan strategi yang menyeluruh dan terintegrasi. Pendekatan ini dimulai dengan pemilihan segmen pasar yang luas dan beragam, serta proposisi nilai produk yang inovatif dan berkualitas. Penggunaan saluran distribusi yang efektif, mencakup outlet fisik dan platform online, memungkinkan kedai menjangkau berbagai kelompok pelanggan secara optimal. Hubungan pelanggan yang dibangun melalui pelayanan ramah dan interaksi digital semakin meningkatkan loyalitas konsumen. Selain itu, sumber pendapatan yang beragam, pengelolaan sumber daya manusia dan material yang efisien, aktivitas kunci yang terorganisir, kemitraan strategis yang handal, serta kontrol yang baik terhadap struktur biaya menjadi fondasi operasional yang kuat. (2) Penerapan strategi BMC ini terbukti efektif dalam meningkatkan penjualan secara signifikan dalam kurun waktu 2022 hingga 2024. Dengan fokus pada integrasi dan sinergi dari semua elemen BMC, kedai dapat memperluas jangkauan pasar serta menarik beragam kalangan pelanggan. Program loyalitas dan hubungan pelanggan yang erat turut menjaga retensi konsumen.

### KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'aalamin, atas berkat rahmat Allah yang Maha Kuasa, skripsi dengan judul "Strategi *Business Model Canvas (BMC)* untuk Meningkatkan Penjualan di Kedai Susu Racik Mak Tam Kecamatan Mojoroto Kota Kediri" ini dapat terselesaikan dengan baik. Sholawat dan salam marilah kita curahkan kehadirat junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW, yang telah membimbing kita (umatnya) menuju cahaya Iman dan Islam. Penulis menyampaikan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu terselesainya skripsi ini. Ucapkan terima kasih ini dipersembahkan kepada terhormat:

- 1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor UIN Syekh Wasil Kediri.
- 2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri.
- 3. Ibu Nilna Fauza, M.H.I., selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah.
- 4. Bapak Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI., selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan arahan sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan.
- 5. Bapak Dr. Arif Zunaidi, SHI, MEI., selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan.
- 6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen, Pegawai, dan Civitas Akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri.
- 7. Kedai Susu Racik Mak Tam Kota Kediri sebagai tempat terselenggaranya penelitian, khususnya kepada pemilik kedai susu racik Mak Tam Bapak Ilham Fauzi, Ibu Yuliana selaku Kepala Cabang di Kedai susu racik Mak Tam Mojoroto, Konsumen dan para karyawan kedai susu racik Mak Tam kota kediri.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak kekurangan dan kesalahan baik dari segi penulisan, referensi, maupun materi yang ada. Oleh karena itu penulis berharap kepada semua pihak agar memberikan kritik dan saran demi perbaikan selanjutnya.

Kediri, 01 September 2025

Penulis,

Riska Muji Azizah

NIM. 21403061

xii

CS Dipindai dengan CamScanner

### DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	
NOTA PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN MOTO	vi
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN	
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	10
E. Telaah Pustaka	11
SAB II	15
ANDASAN TEORI	15

A.	Business Model Canvas	15
1	Pengertian Business Model Canvas	15
2	2 Sejarah Business Model Canvas	
3	B Elemen Business Model Canvas	
4		
B.	Penjualan	
1		
. 2		
3	Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	
BAB	Ш	30
	ODE PENELITIAN	
	Pendekatan dan Jenis Penelitian	
В.	Kehadiran Peneliti	31
C.	Lokasi Penelitian	31
D.	Sumber Data	31
E.	Metode Pengumpulan Data	32
F.	Analisis Data	33
G.	Pengecekan Keabsahan Data	35
BAB I	V	38
PAPA	RAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	38
A.	Gambaran Umum Objek Penelitian	
1	Sejarah Berdirinya Kedai Susu Racik Mak Tam Kota Kediri	
2	Arti Nama Mak Tam	
3	Logo Mak Tam	30
4	Lokasi Susu Racik Mak Tam	40
5	Visi dan Misi Susu Racik Mak Tam	40
6	Struktur Organisasi Kedai Susu Racik Mak Tam	

	7 Kedai Susu Racik Mak Tam
В.	
	Strategi Business Model Canvas (BMC) Kedai Susu Racik Mak Tam Kecamatan Mojoroto Kota Kediri
	<ol> <li>Strategi Busines Model Canvas (BMC) Untuk Meningkatkan</li> <li>Penjualan Kedai Susu Racik Mak Tam Kecamatan Mojoroto Kota Kediri76</li> </ol>
C.	
BAB	V87
PEM	BAHASAN87
A.	Strategi Business Model Canvas (BMC) di Kedai Susu Racik Mak Tam
	Kecamatan Mojoroto Kota Kediri87
В.	Strategi Business Model Canvas (BMC) untuk Meningkatkan Penjualan di
	Kedai Susu Racik Mak Tam Kecamatan Mojoroto Kota Kediri 100
BAB	VI105
PEN	UTUP
Α.	Kesimpulan
В.	Saran
DAF	TAR PUSTAKA108
LAM	PIRAN - LAMPIRAN

XV



# **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Data Kedai Susu Di Kecamatan Mojoroto Kota Kediri	2
Tabel 1.2 Data Pembanding Kedai Susu Yang Berada Di Kecamatan Me	ojoroto
Kota Kediri Tahun 2025	3
Tabel 4.1 Data produk di Kedai susu di Kecamatan Mojoroto Kota Kedi	ri76
Tabel 4.2 Data Penjualan Kedai susu di Kecamatan Mojoroto Kota Kedi	
2022 - 2024	82
Tabel 5.1 Data penjualan Kedai susu di Kecamatan Mojoroto Kota Kedi	ri tahun
2022 - 2024	103

# DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Business Model Canvas (BMC)	18
Gambar 4.1 Logo Susu Mak Tam	39
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Mak Tam	41
Gambar 4.3 Business Model Canvas (BMC) Kedai Susu Racik Mak Tam	
Kecamatan Mojoroto Kota Kediri	43

# DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

Lampiran 2 : Surat Izin Observasi

Lampiran 3 : Surat Izin Riset Penelitian

Lampiran 4 : Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 5 : Foto Dokumentasi

Lampiran 6 : Daftar Riwayat Hidup