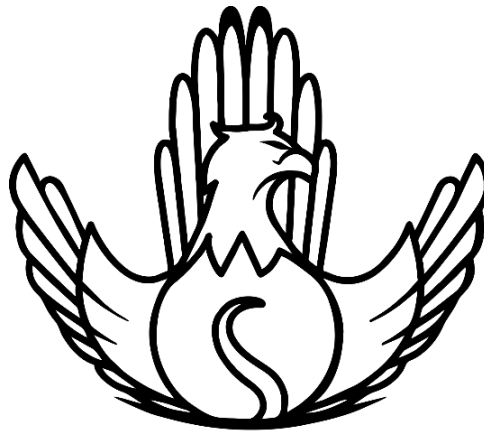


**ANALISA PENERAPAN BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) PADA
BISNIS FOTOGRAFI EIGHT PHOTOSTUDIO DI SUKOHARJO**



**STIE
Surakarta**

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen

Oleh:

Rizky Ananda Mulia

NIM 22110062

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2026**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir

Analisa Penerapan Business Model Canvas (BMC) pada Bisnis Fotografi Eight Photostudio di Sukoharjo

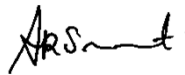
Oleh:

Rizky Ananda Mulia

NIM 22110062

Disetujui dan dipertahankan di hadapan
Dewan Penguji Tugas Akhir Program Studi S1 Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Sukoharjo, 15 April 2026
Dosen Pembimbing



Ari Susanti, S.Pt., M.M

1755761662230220

PENGESAHAN PENGUJI

Tugas Akhir

**Analisa Penerapan Business Model Canvas (BMC) pada Bisnis Fotografi
Eight Photostudio di Sukoharjo**

Oleh:
Rizky Ananda Mulia
NIM 22110062

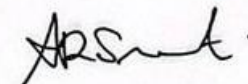
Telah diterima dan disahkan oleh Dewan Penguji Tugas Akhir
Program Studi S1 Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Sukoharjo, 27 April 2026
Dewan Penguji

Dr. Budi Istiyanto, SE., M.M., M.H.
Ketua

: 

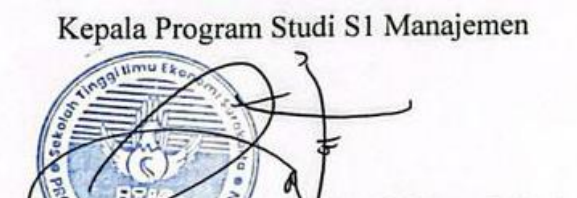
Ari Susanti, S.Pt., M.M.
Anggota

: 

Mengetahui,

Ketua STIE Surakarta

Aditya Liliyan, S.M.B., M.M.
NUPTK. 5438767668131040


Kepala Program Studi S1 Manajemen

Muhammad Syihabuddin, S.Hum., M.M.
NUPTK. 0256772673130313


SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rizky Ananda Mulia

NIM : 22110062

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir yang berjudul:
ANALISA PENERAPAN *BUSINESS MODEL CANVAS* (BMC) PADA BISNIS FOTOGRAFI EIGHT PHOTOSTUDIO adalah betul-betul karya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya dalam Tugas Akhir ini diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan Tugas Akhir dan gelar yang saya peroleh dari Tugas Akhir ini.

Sukoharjo, 1 Maret 2026
Yang Membuat
Pernyataan,



Rizky Ananda Mulia

MOTTO

Jangan menghindari tanggung jawab.
Jangan salahkan masa lalu, keluarga, dan ekonomi.
Pria kuat selalu beradaptasi.
Jalani hidupmu seolah tidak ada yang mengalahkanmu.

(Emran Bite)

Hidup sebagai orang baik dan bermanfaat, lalu mati tanpa menyisakan
penyesalan.

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT saya ucapkan, karena telah memberikan nikmat yang
tak terhingga dalam hidup saya
Sholawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun umat
manusia ke jalan yang Allah SWT ridhoi

Kupersembahkan karya tertulis yang sederhana ini

Untuk Ibu, Ayah, dan orang yang menyayangi saya tanpa syarat yang selalu
mendukung dan tidak pernah lupa mendoakan disetiap sujudnya.

Terimakasih

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Saya menyadari sepenuhnya, telah banyak mendapatkan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati saya mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Aditya Lilian, S.M.B., M.M. selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
2. Ibu Ari Susanti, S.Pt., M.M. selaku dosen pembimbing magang sekaligus dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan banyak perhatian dan bimbingan serta bisa selalu mengingatkan selama bimbingan magang dan skripsi hingga saya mampu menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
3. Ibu saya Mulyani, Ayah saya Nanang Rony Kasnara, dan keluarga tercinta. Terima kasih sudah menyayangi saya tanpa syarat dan menerima segala kekurangan saya, lalu terima kasih atas doa-doa yang telah dipanjatkan, dukungan, serta nasihatnya.
4. Teman-teman saya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang sudah memberi semangat dan membantu saya.
5. Serta tak lupa diri saya sendiri Rizky Ananda Mulia, apresiasi sebesar-besarnya untuk diri sendiri yang sebenarnya jarang mendapat apresiasi, tapi tidak apa. Terima kasih sudah berjuang untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terima kasih untuk tetap hidup dan merayakan diri sendiri dan selalu menerima apapun hasil yang didapati. Tetaplah berusaha menjadi pribadi yang baik juga bermanfaat, lalu mati dalam keadaan tanpa menyisakan penyesalan. Mari selesaikan apa yang sudah dimulai.

Skripsi ini jauh dari kata sempurna karena adanya keterbatasan ilmu yang dimiliki penulis, Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarrokatur

Surakarta, 27 Januari 2026

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Rzk' with a horizontal line extending from the end.

Penulis

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN PENGUJI	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	viii
ABSTRAK	xii
BAB I PENDAHULUAN	14
A. Latar Belakang	14
B. Rumusan Masalah	16
C. Tujuan Penelitian.....	17
D. Manfaat Penelitian.....	17
BAB II LANDASAN TEORI	18
A. Teori Yang Relevan	18
B. Penelitian Terdahulu.....	20
C. Kerangka.....	23
BAB III METODE PENELITIAN	24
A. Objek Penelitian	24
B. Jenis dan Sumber Daya	24
C. Informan	24
D. Teknik Pengumpulan Data.....	25
E. Teknik Analisa Data	27
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	31
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	31
B. Pembahasan	34
BAB V PENUTUP	44
A. Kesimpulan	44

B. Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA.....	46
DAFTAR LAMPRAN	48

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Penelitian Terdahulu	20
Tabel 2 Sumber Pendapatan Eight Photostudio.....	37
Tabel 3 Aset Fisik	38
Tabel 4 Struktur Biaya Eight Photostudio.....	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka	23
Gambar 2 Teknik Analisa Data.....	27
Gambar 3 Bentuk Business Model Canvas	30
Gambar 4 Logo Eight Photostudio	32
Gambar 5 Struktur Eight Photostudio.....	33

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan merancang model bisnis pada Eight Photostudio menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC). Latar belakang penelitian ini didasarkan pada perkembangan teknologi digital dan meningkatnya persaingan dalam industri fotografi, sehingga diperlukan strategi bisnis yang tepat supaya usaha dapat bertahan dan berkembang. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, dengan informan pemilik usaha dan karyawan. Analisis data dilakukan melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis Eight Photostudio dapat dipetakan ke dalam sembilan elemen BMC, meliputi segmen pelanggan, proposisi nilai berupa layanan fotografi berkualitas dengan harga terjangkau, saluran pemasaran melalui media sosial dan pemasaran langsung, serta hubungan pelanggan yang dibangun melalui pelayanan yang baik. Selain itu, sumber pendapatan berasal dari jasa fotografi, sumber daya utama meliputi peralatan dan tenaga kerja, aktivitas utama berupa produksi dan pengolahan foto, kemitraan dengan berbagai pihak, serta struktur biaya yang mencakup biaya produksi dan operasional. Penerapan Business Model Canvas memberikan gambaran yang jelas mengenai model bisnis serta membantu mengidentifikasi strategi pengembangan usaha agar lebih kompetitif di era digital.

Kata kunci: Business Model Canvas, model bisnis, fotografi, strategi bisnis.

ABSTRAK

This study aims to analyze and design the business model of Eight Photostudio using the Business Model Canvas (BMC) approach. The background of this research is based on the development of digital technology and the increasing competition in the photography industry, thus requiring appropriate business strategies for sustainability and growth. The research method used is a qualitative approach with data collection techniques including interviews, observations, and documentation, involving the business owner and employees as informants. Data analysis was carried out through the stages of data collection, data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results show that the business model of Eight Photostudio can be mapped into nine elements of the Business Model Canvas, including customer segments, value propositions in the form of high-quality and affordable photography services, channels through social media and direct marketing, and customer relationships built through good service. In addition, revenue streams are derived from photography services, key resources include equipment and human resources, key activities involve photo production and editing, key partnerships consist of various partners, and the cost structure includes production and operational costs. The implementation of the Business Model Canvas provides a clear overview of the business model and helps identify business development strategies to enhance competitiveness in the digital era.

Keywords: Business Model Canvas, business model, photography, business strategy.