

## ABSTRAK

Kebijakan tentang pembatasan sosial masyarakat karena pandemi membuat perusahaan harus menentukan fokus dan prioritas langkahnya pada kondisi VUCA (*volatility, uncertainty, complexity, ambiguity*). Banyak perusahaan mengalami penurunan pendapatan dan melakukan strategi alternatif untuk memastikan kegiatan usahanya dapat terus berjalan hingga waktu yang sulit diprediksi. PT. Amara Tujuh Perjuangan atau biasa dikenal dengan Seven Event adalah perusahaan penyelenggara pameran otomotif yang tidak dapat menyelenggarakan kegiatan usahanya karena pembatalan pameran akibat pandemi. Seven Event harus menentukan strategi yang tepat di tengah lingkungan bisnis yang tidak pasti. Terjadi penurunan pendapatan yang signifikan yang menyebabkan perusahaan harus melakukan berbagai strategi untuk dapat bertahan dan melakukan inovasi model bisnis yang lebih berkesinambungan.

Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi strategi yang dilakukan Seven Event selama pandemi dan pengembangan model bisnis yang dilakukan selama pandemi menggunakan teori 5 P Strategi dan Model Bisnis Kanvas. Penelitian ini bersifat studi kasus. Pertama-tama penulis mengidentifikasi karakteristik VUCA yang dihadapi oleh Seven Event. Selanjutnya penulis melakukan analisis terhadap kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Seven Event dan menganalisis strategi yang dilakukan menggunakan kerangka strategi 5 Ps. Selanjutnya penulis menggunakan model bisnis kanvas untuk memvisualisasikan model bisnis yang dimiliki oleh Seven Event sebelum pandemi dan pengembangan model bisnis yang dilakukan selama pandemi. Akhirnya penulis melengkapi elemen blok bangunan model bisnis kanvas yang belum terdampak oleh perubahan model bisnis yang dilakukan oleh Seven Event.

Hasil dari penelitian ini diperoleh bahwa rencana dan taktik yang dilakukan oleh Seven Event selama pandemi sesuai dengan pola bisnis yang dimiliki yaitu *multi-sided platforms*. Taktik yang dilakukan berhasil memperkuat posisi Seven Event pada saat pameran terselenggara. Suksesnya pelaksanaan pameran di masa pandemi memberikan perspektif yang baik di masyarakat. Pengembangan model bisnis yang dilakukan memberikan *value proposition* yang lebih baik kepada konsumen dan dapat menciptakan aliran pendapatan baru yang lebih berkesinambungan bagi perusahaan.

Kata kunci: VUCA, 5 Ps, model bisnis kanvas, *multi-sided platforms*.

## ABSTRACT

*The government policy regarding social restrictions due to the pandemic forced the company to determine focus and priority of their steps in VUCA (volatility, uncertainty, complexity, ambiguity) conditions. Many companies are experiencing a decline in revenue and are pursuing alternative strategies to ensure their business can continue to run for a time that is difficult to predict. PT. Amara Tujuh Perjuangan or commonly known as Seven Event is an automotive exhibition organizing company that is unable to carry out its business activities due to the cancellation of the exhibition due to the pandemic. Seven Events must determine the right strategy in the midst of an uncertain business environment. There has been a significant decline in revenue, which has forced the company to carry out various strategies to survive and innovate a more sustainable business model.*

*This study aims to investigate the strategies carried out by Seven Events during the pandemic and the development of business models carried out during the pandemic using the 5 P Strategy and Business Model Canvas theory. This research is a case study. First of all, the writer identifies the characteristics of VUCA faced by Seven Event. Furthermore, the writer analyzes the strengths, weaknesses, opportunities and threats possessed by the Seven Events and analyzes the strategies carried out using the 5 Ps strategy framework. Furthermore, the author uses a business model canvas to visualize the business model owned by Seven Event before the pandemic and the business model development carried out during the pandemic. Finally, the writer completes the elements of the canvas business model building blocks that have not been affected by the business model changes made by Seven Event.*

*The results of this study show that the plans and ploy carried out by Seven Event during the pandemic are in accordance with the business pattern they have, namely multi-sided platforms. The ploy carried out succeeded in strengthening the position of Seven Event at the time the exhibition was held. The success of the exhibition during the pandemic provides a good perspective in the society. The business model development carried out provides a better value proposition to consumers and can create new revenue streams that are more sustainable for the company.*

*Keywords: VUCA, 5 Ps, business model canvas, multi-sided platforms*