

## **ABSTRAK**

### **RANCANGAN PENGEMBANGAN KANVAS MODEL BISNIS PT. GLOBAL TIKET NETWORK**

**Salman Helmy**

18/437054/PEK/24578

Setiap perusahaan tentunya memiliki model bisnis yang dijadikan patokan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Perusahaan yang bergerak di bidang agen perjalanan daring seperti PT. Global Tiket Network memiliki tantangan yang cukup besar dalam rangka mempertahankan perusahaan dan mendapatkan keuntungan bagi perusahaan. Situasi pandemi COVID 19 menyebabkan perusahaan semakin tertekan dalam menjalankan bisnisnya, oleh karena itu pengembangan model bisnis perusahaan menjadi sesuatu yang penting untuk menyesuaikan kondisi perusahaan dengan kondisi lingkungan bisnis perusahaan. Berdasarkan data Kamar Dagang dan Industri (KADIN) sepanjang tahun 2020, pandemi COVID 19 telah menyebabkan kerugian sebesar 10 triliun rupiah terhadap industri pariwisata. Untuk penyesuaian kondisi industri saat ini maka PT. Global Tiket Network membutuhkan suatu langkah strategi untuk dapat mempertahankan bisnisnya.

Desain yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan sekunder yang dikumpulkan dengan teknik kumpul data berupa wawancara, observasi dan studi literatur. Metode analisis yang dilakukan pada penelitian ini adalah analisis konten dari hasil wawancara dengan eksekutif PT. Global Tiket Network dan analisis lingkungan bisnis perusahaan yang nantinya akan menghasilkan rancangan model bisnis kanvas PT. Global Tiket Network

Berdasarkan hasil penelitian ini, misi, visi dan tujuan perusahaan PT. Global Tiket Network masih belum sesuai dengan model kanvas bisnis perusahaan sehingga dihasilkan pengembangan dari model kanvas bisnis yang menyesuaikan misi, visi dan tujuan perusahaan sehingga diharapkan perusahaan dapat mengembangkan bisnisnya kearah lebih baik dan dapat memenangkan persaingan dengan kompetitor perusahaan sejenis.

**Kata kunci:** Kanvas Model Bisnis, COVID-19, Agen Perjalanan Daring, PT. Global Tiket Network

## **ABSTRACT**

### **DEVELOPMENT PLAN PT. GLOBAL TIKET NETWORK BUSINESS MODEL CANVAS**

**Salman Helmy**

18/437054/PEK/24578

*Every company certainly has a business model that is used as a benchmark for the company in running its business. Companies engaged in online travel agents such as PT. Global Tiket Network has a big enough challenge in order to maintain the company and get profit for the company. The COVID-19 pandemic situation has caused companies to be increasingly stressed in running their business, therefore the development of the company's business model is important to adapt the company's conditions to the company's business environment conditions. Based on data from the Chamber of Commerce and Industry (KADIN) throughout 2020, the COVID-19 pandemic has caused a loss of 10 trillion rupiah to the tourism industry. To adjust the current industrial conditions, PT. Global Tiket Network needs a strategic step to be able to maintain its business*

*The design used in this research is descriptive with a qualitative approach. The data used in this study are primary and secondary data collected by data collection techniques in the form of interviews, observation and literature study. The analysis method used in this research is content analysis from the results of interviews with PT. Global Tiket Network executives and analysis of the company's business environment which will produce a canvas business model design for PT. Global Tiket Network.*

*Based on the results of this research, the mission, vision and goals of the company PT. Global Tiket Network are still not in accordance with the company's business model canvas, so that the resulting development of a business model model canvas adjusts the mission, vision and goals of the company so that it is expected that the company can develop its business towards a better and can win. competition with competitors of similar companies.*

**Key Word:** *Business Model Canvas, COVID 19, Daring Travel Agency, PT. Global Tiket Network*