

**PENGEMBANGAN DESA WISATA KUBU GADANG DI  
KOTA PADANG PANJANG DENGAN PENDEKATAN BMC  
(*BUSINESS MODEL CANVAS*)**

**SKRIPSI**

**Oleh**



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2025**

# **PENGEMBANGAN DESA WISATA KUBU GADANG DI KOTA PADANG PANJANG DENGAN PENDEKATAN BMC (BUSINESS MODEL CANVAS)**

## **Abstrak**

Sektor pariwisata memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Salah satu pengembangan pariwisata adalah pengembangan desa wisata. Desa wisata memerlukan model bisnis untuk mengembangkan keberhasilan wisatanya. Model pengembangan yang sering digunakan yaitu model bisnis kanvas. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi model bisnis pada Desa Wisata Kubu Gadang dengan pendekatan Business Model Canvas (BMC) yang terdiri dari sembilan elemen yaitu, segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, kegiatan utama, kemitraan utama, dan struktur biaya serta merumuskan strategi yang tepat terhadap desa wisata kemudian merumuskan model bisnis usulan baru setelah dilakukan analisis SWOT. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Data diperoleh melalui observasi dan wawancara. Metode analisis data yang digunakan berupa analisis matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, dan matriks SWOT. Hasil dari matriks IFE didapatkan sebesar 2,70, artinya Desa Wisata Kubu Gadang memiliki potensi internal yang kuat karena mampu menggunakan kekuatan dan mengurangi kelemahan yang dimiliki. Sedangkan nilai matriks EFE yang diperoleh adalah 3,23. Artinya Desa Wisata Kubu Gadang merespon dengan sangat baik terhadap peluang dan ancaman yang ada. Pada matriks IE Desa Wisata Kubu Gadang berada pada kuadran II. Perumusan strategi yang dihasilkan pada analisis SWOT adalah sebagai berikut: (1) memperluas dan meningkatkan pemasaran, (2) melakukan inovasi terhadap kegiatan wisata, (3) memperkuat ciri khas dan pelayanan pengunjung, (4) meningkatkan kerjasama dengan mitra lain, (5) meningkatkan promosi dengan memanfaatkan teknologi digital, dan (6) menyediakan fasilitas yang lebih memadai.

Kata kunci: Model bisnis kanvas, pengembangan, desa wisata

# **DEVELOPMENT OF KUBU GADANG TOURIST VILLAGE IN PADANG PANJANG CITY USING THE BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) APPROACH**

## ***Abstract***

*The tourism sector plays a vital role in Indonesia's economy. One form of tourism expansion is the tourism villages development . A tourism village requires a business model to develop its success. A commonly used development model is a Business Model Canvas. This research aims to identify the business model of Kubu Gadang Tourism Village using the Business Model Canvas (BMC) approach, which consists of nine elements: customer segment, value proposition, channel, customer relationship, revenue stream, key resource, key activities, key partnership, and cost structure. After conducting a SWOT analysis, it also aims to formulate appropriate strategies for the tourism village and then formulate a new proposed business model. The type of research used in this study is a descriptive method. Data was obtained through observation and interviews. The data analysis methods used were IFE matrix analysis, EFE matrix, IE matrix, and SWOT matrix. The results from the IFE matrix were 2.70, meaning Kubu Gadang Tourism Village has strong internal potential because it can utilize its strengths and reduce its weaknesses. Meanwhile, the EFE matrix value obtained was 3.23, indicating that Kubu Gadang Tourism Village responds very well to existing opportunities and threats. In the IE matrix, Kubu Gadang Tourism Village is in quadrant II. The strategy formulation generated from the SWOT analysis is as follows: (1) expanding and enhancing marketing, (2) innovating tourism activities, (3) strengthening distinctive characteristics and visitor services, (4) enhancing cooperation with other partners, (5) improving promotion by utilizing digital technology, and (6) providing more adequate facilities.*

**Keywords:** *Business model canvas, development, tourist village*