

ABSTRAK

Zocha Graha Kriya di Garut merupakan sebuah Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang bergerak di bidang kerajinan, seni, dan pariwisata yang terbentuk dari beberapa pengrajin, seniman, petani, dan penggiat pariwisata di Garut. KUB Zocha ingin mengembangkan produk kerajinan yang tidak hanya mampu memberi suatu nilai yang dapat dinikmati indera, tetapi juga mampu memberikan prestise tersendiri bagi para konsumen yang memilikinya. Dalam menentukan strategi pengembangan usahanya, Zocha membutuhkan analisis *value co-creation* yang dibangun dari model the DART dalam mengembangkan proses penciptaan nilai bersama.

Peneliti akan melihat proses di setiap variabel dimulai dari dialog yang dilakukan kepada pelanggan, pemasok, dan mitra UKM, akses dalam mendapatkan informasi mengenai KUB Zocha, penanganan resiko dalam proses *co-creation product*, dan keterbukaan yang dimiliki antara pihak Zocha dan pihak yang berhubungan dengan Zocha.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *value co-creation* yang dibangun oleh KUB Zocha masih memiliki kekurangan dalam aksesnya dimana akses dalam menghubungkan KUB Zocha dengan pelanggan masih dilakukan secara pasif. Maka dari itu direkomendasikan penggunaan teknologi informasi melalui internet dan media sosial untuk menghubungkan KUB Zocha dengan pelanggan, pemasok, dan mitra bisnis KUB Zocha.

Kata Kunci : *Value Co-creation, Dialogue, Access, Risk Assessment, Transparency*