

ABSTRAK

Perkembangan UKM setiap tahunnya terus bertambah di berbagai provinsi Indonesia termasuk provinsi Jawa Barat. Pada zaman sekarang perkembangan UKM didominasi dari golongan kuliner dan juga fashion, sehingga dibutuhkan penguatan model bisnis yang tepat supaya dapat terus bertahan. Esgotado adalah UKM golongan fashion yang memiliki produk utama berupa tas sehingga membutuhkan penguatan model bisnis yang tepat supaya tidak kalah dengan para pesaingnya. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan Analisis Penguatan Model Bisnis Dengan Menggunakan *Business Model Canvas*.

Dalam penelitian ini akan dilakukan penguatan model bisnis Esgotado dengan menggunakan analisis *business model canvas*. Setelah mendapatkan data bentuk model bisnis Esgotado selanjutnya akan digunakan analisis tambahan berupa SWOT untuk memperkuat model bisnis dari Esgotado itu sendiri. Setelah itu akan terbentuklah hasil penguatan model bisnis Esgotado.

Metode pengumpulan data yang dilakukan yakni dengan cara wawancara terhadap tiga orang informan dari Esgotado. Dan juga analisis melalui kuisioner yang berguna sebagai pelengkap data kepada tiga informan tersebut.

Berdasarkan hasil pengolahan data dapat diketahui bahwa bentuk model bisnis melalui analisis *business model canvas* yang dimiliki Esgotado sudah cukup baik karena model bisnis yang dimiliki saat ini mampu memenuhi ke Sembilan elemen blok bangunan pada *Business Model Canvas*. Namun beberapa blok seperti *value proposition*, *revenue streams*, *cost structure*, *customer segments* dan *channels* memiliki ancaman yang tinggi dan mengancam model bisnis Esgotado sehingga perlu dilakukan penguatan. Dan pada akhirnya Esgotado akan memiliki bentuk model bisnis yang baru supaya tetap bisa bertahan di pasar dan bisa bersaing dengan para pesaing.

Berdasarkan hasil penelitian, untuk membentuk penguatan model bisnis yang baru Esgotado harus menambah mitranya seperti *market place* baru yang akan bermunculan nantinya, lalu penggunaan Teknologi Informasi dalam pelaksanaan aktivitas utama, pembuatan *database* untuk pelanggan, memperbarui serta merawat *database* pelanggan, melihat nilai apa yang diberikan para pesaing di masa depan. Esgotado dapat menentukan nilai yang tepat diberikan kepada pelanggan nantinya, menambah saluran (media promosi) dengan menggunakan media online baru seperti misalnya *pinterest* atau *youtube*. Selanjutnya, penambahan biaya operasional Esgotado seperti biaya perawatan *database* dan yang terakhir penambahan arus pendapatan dari produk baru yang diciptakan Esgotado.

kata kunci : *Entrepreneur, Business Model Canvas, SWOT*