

## ABSTRAK

Industri mikro-kecil yang bergerak pada sektor makanan berperan sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi negara. Jumlah unit usaha yang terus muncul seiring dengan perkembangan teknologi memaksa para pelaku usaha untuk memutar otak agar dapat menghadapi persaingan pasar. Salah satu unit usaha yang masih berdiri dan terus mencoba untuk mengembangkan bisnisnya adalah Keripik Kentang BBC. *Home industry* menitikkan berbagai macam produk olahan kentang pada beberapa toko oleh-oleh dan rumah makan di dekat pabriknya. Segmen pelanggan yang menjadi fokus Keripik Kentang BBC adalah wisatawan yang datang berkunjung ke daerah Pangalengan, Jawa barat. Selama bertahun-tahun, Keripik Kentang BBC menggunakan model bisnis yang sama dan tidak ada perkembangan yang signifikan pada sisi produksi dan penjualan. Saat ini, Keripik Kentang BBC mengalami beberapa masalah seperti kesulitan dalam memperluas area distribusi, kerugian terhadap produk yang gagal terjual, serta pemasaran yang tidak efektif. *Model Business Canvas* merupakan metode yang tepat untuk mengevaluasi permasalahan tersebut karena membantu perancang strategi untuk melihat setiap komponen penting yang ada pada model bisnisnya. Data yang dibutuhkan berupa model bisnis saat ini, customer profile, dan *Business Model Environment*. Data yang diperoleh melalui wawancara dengan pengelola Keripik Kentang BBC digunakan untuk analisis SWOT serta penyusunan matriks SWOT. Langkah selanjutnya adalah perancangan strategi usulan, dan pencocokan antara customer profile dengan value proposition canvas. Hasil rancangan dipetakan melalui *Business Model Canvas* usulan. Setelah dilakukan analisis terhadap hasil rancangan, terdapat perubahan terhadap model bisnis Keripik Kentang BBC. Pada blok *customer segment*, dilakukan peningkatan terhadap pelanggan bisnis dan pelanggan individual. Potongan harga dan bonus pembelian merupakan usulan yang diberikan terkait *customer relationship*. Penambahan *channel* berupa media sosial dan toko *e-commerce*, serta jumlah *supplier* kentang dan *supplier* plastik. Penggunaan *internet* menambah kegiatan bisnis, yaitu promosi dan penjualan yang dilakukan secara *online*. Adapun sumber pendapatan baru dari penjualan produk dengan varian berbeda. Blok *key resources* juga mengalami perubahan dengan adanya penambahan mesin dan pembangunan tempat penyimpanan bahan baku. Model bisnis yang baru tersebut membutuhkan biaya yang berlebih pada upah pegawai namun dapat meringankan beban pada biaya bahan baku.

**Kata Kunci : Keripik Kentang BBC, Business Model Canvas, Analisa SWOT**