

## ABSTRAK

Krisis energi telah menjadi perhatian utama di berbagai belahan dunia, termasuk di Indonesia. Menurut Kementerian ESDM, penggunaan energi konvensional yang berasal dari sumber bahan bakar fosil mengalami peningkatan yang signifikan. Kontribusi bahan bakar fosil terhadap komposisi energi nasional mencapai 94 persen, terinci menjadi 47 persen dari minyak bumi, 21 persen dari gas bumi, dan 26 persen dari batubara. Situasi saat ini memiliki dampak yang besar terhadap meningkatnya potensi krisis energi di tingkat nasional. Pemerintah diharapkan memberikan dukungan yang lebih kuat dalam mencapai tujuan pembangunan nasional dalam sektor energi, terutama melalui pengembangan sumber energi baru dan terbarukan (EBT), guna mendukung peralihan cepat Indonesia menuju pengurangan emisi dan perlindungan lingkungan global. Menurut ketentuan dalam Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 2006 (Perpres No. 05 Thn 2006), salah satu dari tujuan dan sasaran kebijakan energi nasional adalah untuk meningkatkan peran energi yang berasal dari sumber-sumber baru dan terbarukan, sehingga mencapai lebih dari 5% (lima persen) dari total konsumsi energi nasional. Sumber-sumber energi ini meliputi Biomassa, Nuklir, Tenaga Air Skala Kecil (Microhydro/Picohydro), Tenaga Surya, dan Tenaga Angin. Oleh karena itu, penting untuk mengembangkan penggunaan sistem energi terbarukan yang memiliki potensi pengembangan yang sangat besar. TangsiJaya merupakan salah satu daerah terpencil yang bersandar keberadaan PLTMH untuk memenuhi kebutuhan listriknya. PLTMH TangsiJaya menghadapi sejumlah tantangan dalam penjualan listrik, termasuk fluktuasi pendapatan tidak sesuai target setiap bulannya dan kekurangan komunikasi operator-pelanggan di PLTMH Tangsi Jaya, menghambat hubungan pelanggan. Perluasan komunikasi diusulkan untuk memperkuat hubungan dua arah dan mengganti transaksi konvensional. Penambahan kapasitas PLTMH yang beroperasi 15 tahun perlu dilakukan melalui potensi debit air besar di Desa TangsiJaya untuk meningkatkan produksi daya listrik. Tantangan pengelolaan keuangan juga harus diatasi, terutama dalam pencatatan pendapatan dan pengeluaran konvensional. Penelitian ini bertujuan memahami dan mengusulkan model bisnis baru PLTMH TangsiJaya melalui *Business Model Canvas* dengan pemetaan model bisnis, identifikasi profil pelanggan, analisis lingkungan bisnis, dan perencanaan strategi pengembangan. Diharapkan solusi ini mengatasi tantangan dan meningkatkan kinerja bisnis. Melalui analisis SWOT, *Value Proposition Canvas* dan *Business Model Canvas* dihasilkan. Usulan perbaikan meliputi penambahan *Value Proposition* akses listrik di daerah terpencil, *Channels* kanal Whatsapp, *Customer Relationship* layanan pelanggan *online*, pembayaran *online*, *Revenue Streams* kolaborasi *eco-tourism*, *Key Resources* tambahan pembangkit listrik mikrohidro, dan *Key Partnership* kemitraan dengan PT. PLN model bisnis ini diharapkan meningkatkan pendapatan dan manfaat di sekitar PLTMH TangsiJaya. *Business Model Canvas* alat untuk merancang model bisnis yang lebih baik dan berdaya saing dalam lingkungan bisnis yang terus berubah.

**Kata Kunci:** *Business Model Canvas, Customer Profile, Analisis Lingkungan, Analisis SWOT, Value Proposition Canvas, PLTMH.*