

ABSTRACT

APPLICATION OF BUSINESS MODEL CANVAS AS ALTERNATIVE STRATEGY BUSINESS DEVELOPMENT IN UMKM HOME INDUSTRY HANDICRAFT OF ERRI ART

By

M. TAUFAN HIDAYAT

This study aims to develop a business strategy precisely to UMKM Home Industry Pottery Erri Art based on *Business Model Canvas*. This research used descriptive type, with qualitative approach. Informant selection technique using snowball sampling. Informants from this research are owners, employees, and consumers of UMKM Erri Art. Data collection techniques used are semi-structured interviews and documentation. The results of this Business Model canvas identification study can provide the choice of developing the right business strategy in each element for UMKM Erri Art. The element of customer segment focuses on all walks of life from different social strata. The value proposition element is focused on reducing risk, service, and maximizing the role of a superior product. Channel elements require increased promotion via online media. Elements of customer relationships of the company required the skill of employees in serving consumers. Elements of revenue streams companies have the advantage of the service sector as a place of tourism education. The key element of the company's resources consists of physical resources, intellectual resources, human resources, and financial resources. Elements of key activities lie in the production process and activities of educational tourism services. Key partnerships of the company are directed to maximize their performances as DEKRANASDA partnership for the company progress. While the last element of the cost structure of UMKM Erri Art consists of fixed costs, and variable costs. The right strategy for SMEs Erri Art is a WO (Weakness-Opportunities) strategy where internal weakness must be improved to maximize opportunities..

Keywords: Business Model Canvas, Development, Strategy, UMKM Erri Art.

ABSTRAK

PENERAPAN *BUSINESS MODEL CANVAS* SEBAGAI ALTERNATIF STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PADA UMKM HOME INDUSTRI KERAJINAN GERABAH ERRI ART

Oleh

M. TAUFAN HIDAYAT

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan suatu strategi bisnis yang tepat kepada UMKM Home Industri Kerajinan Gerabah Erri Art berdasarkan *Business Model Canvas*. Tipe penelitian menggunakan penelitian deskriptif, dengan pendekatan kualitatif. Teknik pemilihan informan dengan menggunakan *snowball sampling*. Informan dari penelitian ini adalah pemilik, karyawan, dan konsumen UMKM Erri Art. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara semi terstruktur dan dokumentasi. Hasil dari penelitian identifikasi *Business Model canvas* ini dapat memberikan pilihan pengembangan strategi bisnis yang tepat untuk UMKM Erri Art dimasing-masing elemen. Elemen *customer segment* perusahaan fokus pada semua kalangan dari berbagai lapisan sosial masyarakat. Elemen *value proposition* difokuskan pada pengurangan risiko, pelayanan, serta memaksimalkan peranan sebagai produk unggulan. Elemen *channel* memerlukan peningkatan promosi melalui media online. Elemen *customer relationships* perusahaan diperlukan kecakapan karyawan dalam melayani konsumen. Elemen *revenue streams* perusahaan memiliki keunggulan dari sektor jasa sebagai tempat edukasi wisata. Elemen *key resources* perusahaan terdiri dari sumber daya fisik, sumber daya intelektual, sumber daya manusia, dan sumber daya finansial. Elemen *key activities* terletak pada proses produksi dan kegiatan jasa wisata edukasi. Elemen *key partnerships* perusahaan diarahkan untuk lebih memaksimalkan peranya sebagai mitra binaan DEKRANASDA untuk kemajuan perusahaan. Sedangkan elemen terakhir yakni *cost structure* dari UMKM Erri Art terdiri dari biaya tetap, dan biaya variabel. Strategi yang tepat untuk UMKM Erri Art adalah strategi WO (Weakness-Opportunities) dimana kelemahan internal diperbaiki untuk memaksimalkan peluang yang ada.

Kata kunci: *Business Model Canvas*, Pengembangan, Strategi, UMKM Erri Art.