

ABSTRAK

Shokitan merupakan sebuah usaha pada industri Tekstil dan Produk Tekstil (TPT) yang memproduksi kebutuhan tidur seperti sprei, *bed cover*, dan sarung bantal untuk dijual di toko sendiri dan menjadi pemasok bagi toko lainnya. Usaha yang sudah dimulai sejak 2003 dan berlokasi di Jakarta Selatan ini mengalami penurunan penjualan sehingga pendapatan juga menurun dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Hal tersebut disebabkan karena persaingan yang semakin ketat dan perubahan lingkungan bisnis Shokitan. Melihat permasalahan ini, model bisnis Shokitan akan dievaluasi dan dirancang model bisnis usulan. Evaluasi tersebut dilakukan dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). Terdapat 3 data yang diperlukan dalam melakukan evaluasi. Data pertama adalah data model bisnis saat ini yang diperoleh melalui observasi dan wawancara kepada pemilik bisnis sehingga dapat dipetakan menjadi model bisnis saat ini. Data kedua adalah *customer profile* yang diperoleh dengan melakukan wawancara kepada segmen pelanggan bisnis. Data terakhir adalah data peta analisis lingkungan bisnis yang diperoleh melalui internet dan studi literatur. Ketiga data tersebut digunakan untuk melakukan analisis SWOT dan merumuskan strategi usulan yang dapat diimplementasikan oleh Shokitan. Langkah berikutnya yaitu membuat *value proposition canvas* dengan melakukan proses *fitting* antara *value map* dan *customer profile* yang telah diidentifikasi, dilanjutkan dengan proses pengembangan dan pemetaan *business model canvas* untuk Shokitan. Beberapa perbaikan penting yang diusulkan dari hasil evaluasi untuk Shokitan adalah melakukan perluasan segmen pelanggan ke sektor perhotelan, meningkatkan penjualan dengan melakukan peningkatan kualitas dan variasi produk, adanya kenaikan harga pada kustom produk, meningkatkan penggunaan teknologi informasi sebagai media penjualan dan promosi, meningkatkan kegiatan produksi, dan meningkatkan hubungan kerja sama yang baik dengan mitra.

Kata Kunci: Model Bisnis, *Business Model Canvas*, Shokitan