

ABSTRAK

Sentra Keramik Kiaracandong merupakan industri rumahan yang bergerak dalam kerajinan keramik dan sudah berdiri sejak tahun 1960-an hingga sekarang. Dalam menjalankan bisnisnya saat ini, Sentra Keramik Kiaracandong mengalami beberapa permasalahan seperti penurunan penjualan yang disebabkan oleh berkurangnya peminat kerajinan keramik, kurangnya pemenuhan ketersediaan bahan baku, dan media penjualan yang belum dimanfaatkan dengan baik. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka dilakukan evaluasi pada model bisnis dari Sentra Keramik Kiaracandong. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan *Business Model Canvas*. Untuk melakukan evaluasi, data pertama yang diperlukan adalah model bisnis saat ini, di mana data untuk memetakan model bisnis tersebut dikumpulkan melalui observasi dan wawancara dengan pemilik. Data kedua adalah data *customer profile*, yang dikumpulkan melalui wawancara dengan masing-masing 10 (sepuluh) responden untuk tiap segmen, dan data peta analisis lingkungan bisnis saat ini yang dikumpulkan melalui studi literatur. Ketiga data tersebut digunakan untuk melakukan analisis SWOT dan merumuskan strategi yang akan ditempuh ke depannya. Langkah berikutnya adalah menentukan *value proposition* dan melakukan proses pencocokan antara *value proposition* dan *customer profile* yang telah diidentifikasi, dilanjutkan dengan proses pengembangan *business model canvas* untuk Sentra Keramik Kiaracandong. Beberapa perbaikan penting yang diusulkan dari hasil evaluasi ini adalah: meningkatkan penjualan dengan menasar masyarakat kelas menengah di mana dilakukan peningkatan kualitas dan variasi produk yang diikuti dengan peningkatan harga jual untuk pelanggan individu dan menasar pelanggan korporate untuk pelanggan *custom*, menciptakan merek untuk memperkuat *branding*, meningkatkan penggunaan teknologi produksi, teknologi penjualan serta pemasaran, meningkatkan kompetensi karyawan yang dilengkapi dengan upaya aktif menerima mahasiswa seni untuk magang, serta meningkatkan hubungan baik dengan mitra.

Kata Kunci: *Business Model Canvas*, *Customer Profile*, Analisis Lingkungan Bisnis, Analisis SWOT.