

ABSTRAK

Keju Indrakila Boyolali merupakan pabrik pembuat keju pertama di Jawa Tengah yang memproduksi delapan varian keju. Segmen konsumen yang disasar adalah pelanggan individu dan pelanggan bisnis. Dalam menjalankan usahanya, terdapat beberapa kendala, antara lain: meningkatnya pesaing yang menawarkan produk sejenis, kurang bisa memanfaatkan peluang pasar yang berkembang dan jangkauan distribusi produk yang belum meluas. Berdasarkan ketiga permasalahan utama tersebut, evaluasi terhadap model bisnis saat ini dapat berguna untuk mendukung keberlangsungan usaha sehingga dapat bersaing dengan kompetitor yang ada. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan evaluasi atas model bisnis Keju Indrakila Boyolali saat ini dengan menggunakan *business model canvas*. Sebagai catatan, penelitian ini hanya akan membahas pelanggan individu yang menurut pemilik perlu ditingkatkan kontribusinya terhadap pendapatan perusahaan. Langkah pertama dalam penelitian ini adalah memetakan *business model canvas* saat ini. Langkah kedua adalah membuat *customer profile*. Langkah ketiga adalah analisis lingkungan bisnis. Langkah keempat adalah membuat SWOT dengan mempertimbangkan *business model canvas* saat ini, *customer profile* dan analisis lingkungan bisnis. Langkah kelima adalah perencanaan strategi dan *business model canvas* usulan menggunakan keseluruhan hasil yang telah diperoleh pada langkah sebelumnya. Beberapa perbaikan yang perlu digaris bawahi dari hasil evaluasi adalah: penambahan pelanggan premium, menyediakan produk secara lengkap, menciptakan layanan khusus, penambahan saluran penjualan *digital marketplace*, peningkatan toko *offline* dan *customer service* untuk memberikan pelayanan maksimal, meluncurkan *membership card*, peningkatan kegiatan promosi, serta bergabung menjadi *member* perusahaan ekspedisi (jasa pengiriman produk) untuk mendukung sistem pengiriman produk agar dapat diprioritaskan dan mendapatkan potongan harga.

Kata Kunci : *Business Model, Business Model Canvas, Keju Indrakila Boyolali*