

ABSTRAK

Kusuma Jaya Perabot merupakan usaha furnitur kayu Jepara dengan produk seperti meja, kursi, lemari, dan tempat tidur. Pada saat ini Kusuma Jaya Perabot mengalami permasalahan seperti penurunan pendapatan penjualan, ditambah pemanfaatan media pemasaran yang belum maksimal, penjualan dan distribusi yang belum meluas, serta produk yang ditawarkan tidak sesuai dengan keinginan pelanggan, yang tentu saja akan menyulitkan perusahaan dalam pengembangan bisnisnya. Untuk dapat bertahan, perlu dilakukan evaluasi dan perbaikan pada model bisnis untuk menciptakan nilai yang lebih baik. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi model bisnis saat ini dari Kusuma Jaya Perabot dan merancang model bisnis baru menggunakan *Business Model Canvas*, yaitu pemetaan model bisnis ke dalam sembilan blok yang terdiri dari *customer segments*, *value proposition*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key partnership*, dan *cost structure*, yang dapat menggambarkan bisnis secara singkat dan mudah dimengerti. Data yang diperlukan untuk melakukan evaluasi model bisnis adalah kanvas model bisnis saat ini yang diperoleh melalui observasi dan wawancara pemilik, *customer profile* melalui wawancara kepada pelanggan, serta data lingkungan bisnis perusahaan melalui studi literatur. Data kemudian digunakan untuk melakukan analisis SWOT yang bertujuan menganalisis kondisi internal dan eksternal perusahaan yang selanjutnya digunakan untuk merumuskan strategi dan merancang *value proposition canvas* yang disesuaikan dengan *customer profile*. Hasil tersebut kemudian digunakan dalam menyusun model bisnis usulan Kusuma Jaya Perabot. Beberapa usulan dalam model bisnis adalah menciptakan nilai baru yang menyesuaikan keinginan pelanggan, menambah variasi produk, serta menciptakan *channel* dan penjualan baru.

Kata Kunci: Kusuma Jaya Perabot, *Business Model Canvas*, *Customer Profile*, , SWOT, *Value Proposition Canvas*.