

ABSTRAK

Pabrik Tansa yang bertempat di Desa Tegalluar, Kecamatan Bojongsoang, Kabupaten Bandung, Jawa Barat bergerak dalam bidang industri pembuatan kerupuk kemplang. Saat ini perusahaan memiliki kecenderungan penurunan pendapatan yang antara lain disebabkan oleh masalah di sisi produksi dan pemasaran. Dalam bisnis, terdapat banyak cara perusahaan untuk menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai, yang dapat digambarkan dalam sebuah model bisnis. Penelitian yang dilakukan ini bertujuan untuk mengetahui model bisnis saat ini dan memberikan usulan model bisnis baru pada Pabrik Tansa Bandung yang diharapkan akan meningkatkan pendapatan perusahaan dengan menggunakan Business Model Canvas. Langkah yang diperlukan untuk merancang model bisnis baru adalah memetakan model bisnis saat ini, menggambarkan *customer profile* dan melakukan analisis lingkungan bisnis. Langkah selanjutnya adalah melakukan analisis SWOT dengan menggunakan hasil dari langkah yang dilakukan sebelumnya. Hasil dari analisis SWOT ini digunakan untuk merancang *Value Proposition Canvas* dan *Business Model Canvas* secara lengkap. Dari proses yang dilakukan, terdapat beberapa usulan perbaikan atas model bisnis yang ada saat ini, yaitu: penambahan value proposition produk halal, renyah, dan bervariasi. penambahan *customer segment* pelanggan bisnis, penambahan layanan konsumen, penambahan *channels social media* dan *digital marketplace*, produksi bahan daging olahan ikan sendiri, penambahan supplier ikan segar, penjualan kerupuk yang bervariasi, serta penambahan karyawan pada bagian pengelolaan sumber daya pabrik.

Kata Kunci: Kerupuk, Pabrik Tansa Bandung, *Business Model Canvas*, *Value propositions Canvas*.