

ABSTRAK

Toko Sembako Siswanto, sebuah usaha yang menyediakan kebutuhan sehari-hari, telah berdiri sejak tahun 2006. Bisnis ini mengalami perkembangan dari penjualan eceran ke grosir seiring berjalannya waktu. Namun, dalam lima tahun terakhir, toko ini mengalami penurunan pendapatan yang signifikan, yang dipengaruhi oleh berbagai faktor. Penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi model bisnis saat ini dari Toko Sembako Siswanto dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*. Data yang digunakan mencakup model bisnis saat ini yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik usaha dan observasi, data profil pelanggan yang diperoleh melalui wawancara, dan data lingkungan bisnis yang diperoleh melalui studi literatur. Informasi ini kemudian digunakan untuk melakukan analisis SWOT, yang menjadi dasar untuk merancang model bisnis yang baru. Beberapa rekomendasi perbaikan diajukan untuk Toko Sembako Siswanto. Salah satunya adalah meningkatkan *Customer Segment* dengan menambahkan metode penjualan baru untuk memperluas jangkauan pelanggan. Perbaikan juga diperlukan dalam sistem pelayanan toko, yang saat ini masih konvensional. Dengan implementasi perancangan *Business Model Canvas* yang diusulkan, diharapkan Toko Sembako Siswanto dapat terus bersaing di pasaran dan meningkatkan pendapatannya.

Kata Kunci : Sembako, *Business Model Canvas*, SWOT