

## ABSTRAK

Rumah Cantiq Ika merupakan sebuah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang menjual produk *apparel* seperti baju, rok, sajadah, tas, dan lain sebagainya dengan motif batik. Usaha Rumah Cantiq Ika sudah berdiri sejak 2013. Pada perkembangannya, Rumah Cantiq Ika mengalami penurunan penjualan yang diakibatkan oleh banyak faktor seperti pengelolaan media sosial yang belum maksimal, kompetitor yang semakin banyak, platform pemasaran kompetitor yang lebih beragam, konsumen berkurang, dan tidak ada analisis kinerja usaha. Setelah mengidentifikasi masalah tersebut, dipilih potensi solusi yang memungkinkan untuk menyelesaikan masalah. Berdasarkan potensi solusi, dipilih solusi yang paling menyelesaikan banyak akar masalah yaitu perancangan model bisnis. Proses selanjutnya adalah pengambilan data dengan mekanisme wawancara dengan pemilik, penyebaran kuesioner kepada pelanggan, dan juga studi pustaka. Rumah Cantiq Ika belum memetakan bisnis model mereka sehingga dibuat *Business Model Canvas* untuk model saat ini dengan data yang berasal dari wawancara dengan pemilik. Hasil yang didapat pada kuesioner yang disebar kepada pelanggan digunakan untuk mengidentifikasi *Customer profile*. Dari bisnis model yang dipetakan lewat *Business Model Canvas* dan *Customer profile* tersebut, dibuatlah analisis SWOT untuk mengetahui faktor internal dan eksternal perusahaan demi merancang model bisnis baru yang paling sesuai. Setelah dilakukan analisis tersebut, dibuat Value Proposition Canvas dengan SWOT sebagai acuannya. Hasil dari SWOT dan Value Proposition Canvas menjadi rancangan model bisnis usulan untuk Rumah Cantiq Ika dengan *Business Model Canvas*. Blok yang dirancang pada usulan adalah blok value proposition, customer segment, channel, customer relationship, key activities, key resource. Selanjutnya dibuat rancangan TikTok sebagai platform pemasaran baru yang digunakan oleh Rumah Cantiq Ika untuk pemasaran produknya. Manfaat yang bisa didapatkan dengan dilakukannya penelitian ini adalah pengembangan strategi model bisnis dan menjadi contoh untuk usaha sejenis.

Kata kunci : *Business Model Canvas*, *Customer profile*, analisis SWOT, TikTok.