

RINGKASAN

RANI PUDJI HASTUTI. Pengembangan Model Bisnis Canvas pada Galeri Indonesia Wow. Dibimbing oleh RIZAL SYARIEF dan FAIZ SYUAIB.

Kebijakan di bidang Koperasi dan UMKM sebagaimana diamanatkan dalam Peraturan Presiden No.2 Tahun 2015 tentang RPJMN Tahun 2015–2019 adalah meningkatkan daya saing UMKM dan Koperasi sehingga mampu tumbuh menjadi usaha yang berkelanjutan dengan skala yang lebih besar (“*naik kelas*”) dalam rangka mendukung kemandirian perekonomian nasional. Sebagai langkah awal di segmen usaha mikro, dalam hal ini pengembangan UKM diperlukan peran pemerintah dalam hal pemasaran produk UKM melalui pendampingan dan pendanaan bagi UKM dapat naik kelas salah satunya dengan memfasilitasi pemasaran produk mereka ke pasar domestik dan internasional dengan wadah awal melalui Galeri Indonesia Wow sebagai jembatan antara pelaku UKM dengan konsumen di dalam dan luar negeri yang ingin membeli produk UKM dari seluruh Indonesia.

Dalam penelitian ini digunakan metode deskriptif dalam bentuk studi kasus terhadap pengembangan bisnis, dengan mengumpulkan data dan informasi dari berbagai sumber untuk menjawab permasalahan yang ada. Data yang diperoleh dari penelitian akan dianalisis melalui beberapa alat bantu yang dibagi dalam tahapan penelitian. Data diolah dan dianalisis menggunakan analisis *bisnis model canvas*, analisis SWOT, dan perbaikan strategi pengembangan program Galeri Indonesia Wow.

Hasil dari model bisnis yang telah diperbaiki berdasarkan analisis SWOT yaitu perbaikan yang dilakukan pada masing-masing elemen yang terdiri dari menciptakan komunitas dibidang Koperasi dan UKM pada elemen *Co-Creator*, melakukan analisis permintaan analisis pelanggan pada elemen *Value Proposition*, pengembangan fasilitas *e-commerce* pada elemen *Channels*, penambahan *personal assistance* pada elemen *Relation*, mengikuti event-event skala internasional dan pencapaian nilai PNBPN di atas target pada elemen *Value Stream>Returns*, pergantian SDM yang profesional dan berkualitas pada elemen *Key Resources*, melakukan pelatihan persuasif pada elemen *Key Activities*, menjalin kemitraan dengan Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) dan Jakarta Creative Hub pada elemen *Key Partnerships*. Melakukan optimalisasi perencanaan alokasi anggaran pada elemen *Value Stream-Outlay Costs*, kedepannya hal ini perlu menjadi bahan pertimbangan Galeri Indonesia Wow dalam pengembangan strategi bisnis yang akan dilakukan.

Kata kunci: analisis SWOT, bisnis model canvas, UMKM