

INTISARI

Pandemi COVID-19 berdampak pada sektor UMKM, khususnya pandai besi. Perlu solusi pengembangan model bisnis sebagai upaya agar roda perekonomian tetap berjalan. Didukung dengan kemajuan teknologi, penggunaan *website* sebagai media penjualan produk menjadi terobosan baru sebagai bentuk kreativitas pelaku bisnis selama pandemi. Dengan demikian, penelitian ini menawarkan konsep baru menggunakan model bisnis *marketplace* berbasis *website* PakTua.com dengan beberapa keunggulan, antara lain: (1) khusus menjual hasil produk pandai besi; (2) harga yang ditawarkan lebih murah; (3) garansi pembelian; (4) fitur tawar menawar; (5) fitur kustom; (6) metode pembayaran yang mudah dan aman; (7) fitur langsung antar dan gratis ongkos kirim.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan analisis konten. Penelitian ini melibatkan wawancara dan observasi sebagai prosedur pengumpulan data. Data tersebut digunakan sebagai acuan pembuatan konsep model bisnis *website* penjualan hasil produk pandai besi PakTua.com dengan menggunakan *framework* peta empati dan kanvas model bisnis. Dengan demikian, diharapkan konsep model bisnis *website* penjualan hasil produk pandai besi PakTua.com dapat menjembatani penawaran dan permintaan di industri pandai besi dengan memberi kemudahan dan manfaat bagi penggunanya.

Kata kunci: Model bisnis, peta empati, pandemi COVID-19, hasil produk pandai besi, pandai besi.

ABSTRACT

The Covid-19 pandemic has an impact on the UMKM sector, especially blacksmith. A business model development solution is needed to keep the economy running. Supported by technological advances, website as selling media have become a breakthrough as a form of creativity for business people during the pandemic. Thus, this research model offers a new concept with a marketplace business model based on the PakTua.com website with several advantages, including: (1) specifically for selling blacksmiths products; (2) the price offered is cheaper; (3) purchase guarantee; (4) bargaining features; (5) custom features; (6) easy and security of payment methods; (7) direct delivery feature and free shipping.

This research using qualitative methods with content analysis approach. This research involved interview and observation as a data collection procedure. This data is used as a reference for making a business model concept for the PakTua.com blacksmith product sales website using an empathy map framework and a business model canvas. Thus, the business model concept of the PakTua.com blacksmith product sales website is expected to be able to bridge supply and demand in the blacksmith industry by providing convenience and benefits for users.

Keywords: *Business model, empathy map, COVID-19 pandemic, blacksmith products, blacksmith.*