

## ABSTRAK

Seorang *Entrepreneur* dalam memajukan usaha bisnis agar berkelanjutan dalam jangka waktu panjang terutama untuk para UMKM harus mempunyai talenta dan ilmu yang tinggi dalam mengurus bisnisnya karena tidak semua para pelaku usaha UMKM memiliki talenta tinggi dalam memajukan usaha bisnisnya, karena banyaknya persaingan pasar yang memiliki talenta tinggi. Dari sekian banyaknya pelaku usaha yang memanfaatkan sektor pembinaan UMKM tersebut penulis akan menganalisis salah satu yang penulis anggap berpotensi menjadi salah satu startup terdepan dalam bidang pembinaan UMKM, *start-up* tersebut adalah LatihID. Hal-hal yang peneliti analisis ada berbagai aspek yang mana intinya adalah bagaimana karakteristik dari calon konsumen yang LatihID tetapkan sebagai target, baik itu berdasarkan analisis tingkah laku, dimana tempat tinggalnya, maupun harapan pelanggan guna untuk mendapatkan nilai yang diharapkan. Hasil penelitian ini yaitu dapat disimpulkan bahwa profil konsumen dari LatihID menginginkan pelatihan menggunakan aplikasi adalah mereka menginginkan materi yang lengkap, sering *upgrade*, dan mudah dipahami, lebih banyak sesi pelatihan, tidak banyaknya iklan supaya bisa konsentrasi dalam belajarnya, dan menginginkan pelatihan simulasi bisnis untuk lebih meningkatkan kemampuan konsumen dalam dunia bisnis.

**Kata Kunci: Peta Empati, Profil Pelanggan, Pengembangan Bisnis**