

ABSTRAK

Hasil Laut 77 merupakan sebuah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang menjual berbagai jenis kebutuhan di *e-commerce* Tokopedia dan Shopee. Akan tetapi, penjualan di *e-commerce* Tokopedia mengalami penurunan sejak bulan Oktober tahun 2022. Terdapat beberapa faktor penyebab turunnya pendapatan seperti, strategi promosi tidak optimal, kompetitor semakin banyak, perilaku konsumen berubah, jumlah konsumen berkurang, muncul platform pemasaran baru, hanya menggunakan Instagram sebagai media promosi, cumi-cumi musiman sehingga saat sedang tidak musim, stok yang dimiliki terbatas, *vacum* sosis rusak, dan tidak adanya target pendapatan. Hasil Laut 77 merupakan sebuah UMKM yang didirikan tanpa adanya model bisnis oleh karena itu dalam penelitian ini akan dibuat *business model canvas* eksisting berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk merancang model bisnis Hasil Laut 77 dengan menggunakan metode analisis SWOT. Penelitian ini diawali dengan memetakan *Business Model Canvas* eksisting dari Hasil Laut 77, lalu analisis profil pelanggan, dan kemudian dilakukan analisis SWOT. Setelah itu, dilakukan perancangan model bisnis usulan dari Hasil Laut 77. Dari hasil perancangan model bisnis usulan yang berfokus pada blok *marketing* yaitu pada blok *customer relation*, *customer segment*, dan *channel* dari Hasil Laut 77, dibuatlah perancangan platform pemasaran baru melalui Tik-Tok guna meningkatkan pendapatan Hasil laut 77 Secara Rata-rata, terjadi peningkatan pendapatan dari Rp96.792.882 dari bulan Maret hingga Oktober 2022 menjadi Rp105.663.747 di bulan Maret hingga Oktober 2023. Manfaat yang bisa didapatkan dengan dilakukannya penelitian ini, diantaranya adalah dapat membantu Hasil Laut 77 untuk melakukan pengembangan strategi model bisnis dan menjadi contoh pengembangan model bisnis bagi usaha yang bergerak pada bidang yang sejenis.

Kata kunci: Business Model Canvas, Hasil Laut 77, Customer Profile, Analisis SWOT, Tik-Tok.