

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting bagi perekonomian Indonesia, yaitu untuk memperluas lapangan kerja dan penyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) terbesar. Terdapat berbagai bidang UMKM di Indonesia, salah satunya yaitu bidang agroindustri. CV Munjul Jaya merupakan UMKM yang bergerak di bidang agroindustri yang berlokasi di Karawang.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sembilan blok *Business Model Canvas* pada CV Munjul Jaya. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif yang diimplementasikan melalui wawancara dan studi dokumentasi yang berisi pemaparan atau penggambaran sesuatu. Selain itu penelitian ini mengumpulkan data melalui wawancara terhadap 10 narasumber.

Hasil penelitian ini adalah masih terdapat beberapa aspek yang belum maksimal dan masih dapat dikembangkan oleh CV Munjul Jaya. Maka, peneliti memberikan masukan pada semua blok *Business Model Canvas* pada CV Munjul Jaya yaitu pada *Customer Segment, Channels, Customer Relationship, Value Proposition, Revenue Stream, Key Resorce, Key Activity, Key Partnership, dan Cost Structure*. Selain itu, CV Munjul Jaya dapat memanfaatkan media sosial dan media *online* lain untuk promosi dan media penjualan serta melakukan *quality control* untuk meningkatkan kepuasan konsumen.

Kata kunci: Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Agroindustri, *Business Model Canvas* (BMC)