

ABSTRAK

Pabrik Kerupuk Jaja Raharja merupakan salah satu IKM yang bergerak di bidang pengolahan makanan. Pabrik Kerupuk Jaja Raharja berdiri sejak tahun 2002 dan berlokasi di kabupaten Pasuruan provinsi Jawa Timur. Pabrik Jaja Raharja didirikan atas dasar keinginan sendiri untuk memproduksi dan menjual hasil produksinya sendiri. Saat ini perusahaan memiliki kecenderungan penurunan pendapatan yang disebabkan oleh masalah sisi produksi dan pemasaran. Dalam bisnis, terdapat banyak cara perusahaan untuk menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai, yang dapat di gambarkan dalam sebuah model bisnis. Penelitian yang dilakukan ini bertujuan untuk mengetahui model bisnis saat ini dan memberikan model bisnis usulan yang baru pada Pabrik Kerupuk Jaja Raharja yang diharapkan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dengan menggunakan *Business Model Canvas*. Langkah yang diperlukan untuk merancang model bisnis baru adalah memetakan model bisnis saat ini, menggambarkan *customer profile* dan melakukan analisis SWOT dan analisis lingkungan. Langkah selanjutnya adalah melakukan analisis SWOT dengan menggunakan hasil dari langkahn yang dilakukan sebelumnya. Hasil dari analisis SWOT ini digunakan untuk merancang *value proposition canvas* dan *business model canvas* secara lengkap. Dari proses yang dilakukan, terdapat beberapa usulan perbaikan atas model bisnis yang ada saat ini, yaitu penambahan *value proposition* produk tanpa bahan pengawet, produk yang bervariasi rasa dan bervariasi jenis. Penambahan *customer segment* pelanggan bisnis. Penambahan *channels social media, platform digital marketplace*, penjualan kerupuk yang bervariasi rasa maupun jenis. Model bisnis usulan yang telah dibuat di harapkan dapat di implemetasikan secara perlahan dan bertahap oleh Pabrik Kerupuk Jaja Raharja. Sehingga dapat membantu pengembangan bisnis pada Pabrik Kerupuk Jaja Raharja.

Kata kunci: Kerupuk, Penambahan segment pasar, *Business Model Canvas*, Analisis SWOT, *Value Proposition Canvas*