

ABSTRAK

Dimsum SRAA merupakan sebuah UMKM yang bergerak di bidang *frozen food* yang berdiri pada bulan Februari 2020. Dimsum SRAA ini terletak di Gadog, Ciawi, Kabupaten Bogor. Dimsum SRAA merupakan Dimsum rumahan yang dapat disimpan di kulkas hingga jangka waktu yang relatif lama. Banyaknya pelaku UMKM serupa membuat Dimsum SRAA harus segera melakukan pengembangan bisnisnya agar tetap dapat bersaing dan bisa mempertahankan keberlangsungan usahanya. Permasalahan yang terdapat pada dimsum SRAA yaitu penjualan yang tidak mencapai target yang diharapkan. Oleh karena itu perlu adanya evaluasi mengenai model bisnis saat ini yang sedang berjalan menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC). Tahap pengumpulan data merupakan tahapan yang penting dalam suatu penelitian, pada tahap ini dilakukan pengumpulan data yang telah didapat dari objek penelitian untuk digunakan menjadi bahan penelitian serta dapat dijadikan cara untuk menganalisis permasalahan dengan metode yang sesuai. Tahap pengumpulan data diawali dengan mengidentifikasi data internal melalui teknik wawancara terhadap pemilik dari Dimsum SRAA. Dari data yang didapat berfungsi sebagai pembuatan *Business Model Canvas Eksisting* yang dilakukan berdasarkan 9 metode yang terdapat pada BMC. kemudian melakukan analisis terkait model bisnis eksisting. Tahap selanjutnya merupakan tahap observasi terkait data konsumen, Data Konsumen didapat dengan melalui Teknik wawancara. Data konsumen dilakukan berdasarkan *pains*, *jobs*, dan *gains* yang akan diolah menjadi *Customer Profile*. Hasil dari data konsumen ini akan digunakan untuk mengidentifikasi terkait *value proposition*. Tahap selanjutnya adalah dengan melakukan studi literatur mengenai analisis lingkungan bisnis. Setelah semua data diperoleh, dilakukan analisis menggunakan SWOT dan matriks SWOT untuk mendapatkan strategi bisnis yang sesuai dengan kebutuhan. Langkah selanjutnya adalah melakukan *fit value map* dan *customer profile* yang telah didapat. Tahapan terakhir yaitu membuat *Business Model Canvas* usulan untuk dimsum SRAA. Dari hasil rancangan didapatkan beberapa strategi usulan antara lain: membuat variasi *topping* dan menu baru, meningkatkan kualitas kemasan, dan meningkatkan kerjasama antara pelaku dan *supplier*.

Kata kunci: *Business Model Canvas*, Dimsum SRAA, *Customer Profile*, Analisis SWOT