

## ABSTRAK

Miss Bluder merupakan UMKM yang menjual roti bluder di Kota Bandung. Dalam beberapa waktu terakhir, Miss Bluder mengalami penurunan penjualan yang signifikan. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor seperti dari keterbatasan dalam pengelolaan sumber daya manusia, kemitraan yang tidak optimal, hingga kurangnya efektivitas media penjualan yang digunakan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, salah satu cara yang dapat dilakukan adalah mengevaluasi dan merancang model bisnis baru untuk Miss bluder dengan menggunakan metode *Business Model Canvas*. Data yang akan digunakan adalah data model bisnis saat ini yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik usaha dan observasi, data *customer profile* yang diperoleh melalui wawancara dengan target konsumen, dan data lingkungan bisnis yang diperoleh melalui studi literatur dan riset online. Data tersebut akan digunakan untuk melakukan Analisis SWOT dan *7 questions* yang hasilnya akan digunakan untuk merumuskan strategi perbaikan dalam merancang model bisnis baru, setelah itu dilakukan perancangan *Value Proposition Canvas* untuk memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan, *Channels* untuk meningkatkan efektivitas saluran penjualan dan *Customer Relationships* untuk memperkuat hubungan dengan pelanggan. Setelah semua tahapan selesai dilakukan perancangan model bisnis dengan menggunakan *Business Model Canvas*. Hasil rancangan yang telah dibuat akan dilakukan verifikasi dan validasi untuk memastikan kesesuaian dan kelayakan implementasi. Verifikasi dilakukan melalui evaluasi dan validasi melalui wawancara kepada pemilik bisnis untuk memperoleh umpan balik terkait relevansi hasil rancangan. Dengan penerapan model bisnis yang baru, diharapkan Miss Bluder dapat mengatasi penurunan penjualan, memperbaiki kinerja bisnis dan memperkuat posisinya di pasar.

**Kata Kunci:** *Business Model Canvas, UMKM, Miss Bluder, Analisis SWOT, 7 Questions, Value Propositions, Channels, Customer Relationships.*