

ABSTRAK

UMKM Aroma adalah UMKM yang menjual produk olahan buah pisang yang terletak di Kabupaten Lumajang. UMKM ini sejak tahun 2016 dengan produk yang dijual tape pisang (tapis), stick pisang (stipis), carangmas pisang (carpis), madumongso pisang (madupis), keripikpisang (keripis), kerupuk kulit pisang (kerukulpis), dll. Meskipun UMKM ini sudah berdiri sejak 2016, namun terdapat permasalahan pada proses bisnis yang terjadi di UMKM Aroma ini, yaitu UMKM ini pendapatannya jika dibandingkan dengan usaha sejenis masih tergolong kecil pendapatannya, oleh karena itu ingin menaikkan pendapatan. Permasalahan tersebut disebabkan karena sumber daya manusia, produk, material, mesin, dan metode yang digunakan dalam UMKM Aroma lumajang kurang maksimal. Sehingga, diperlukan adanya evaluasi dan perancangan model bisnis pada UMKM Aroma dengan menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) yang dilakukan dengan tujuan dapat mengembangkan suatu bisnis dengan memberi gambaran keseluruhan dengan diwakili oleh sembilan blok, dan lebih mudah untuk menggambarkan permasalahan yang dikaitkan dengan solusi yang ada. Proses perbaikan ini membutuhkan data keadaan model bisnis sekarang dan data profil konsumen yang didapatkan melalui wawancara, selain itu juga diperlukan data analisis lingkungan melalui studi literatur. Ketiga data itu akan digunakan untuk menyusun analisis SWOT. Berdasarkan hasil perancangan model bisnis usulan, penambahan yang signifikan berada pada blok *customer segment* yaitu penduduk kota atau kabupaten sekitar Lumajang untuk segmen pelanggan individu. Penambahan ini akan berdampak pada *value proposition* yang ditawarkan. Selain itu terdapat juga penambahan pada blok revenue stream dimana terdapat usulan untuk menjual produk dengan ukuran berbeda dan membuat kerjasama dan kesepakatan untuk menjadi penyuplai tetap konsumsi suatu instansi pemerintahan atau swasta.

Kata Kunci: *Business Model Canvas*, UMKM Aroma Lumajang, Analisis SWOT, *Value Proposition Canvas*