

ABSTRAK

Ramayana Photography merupakan UMKM berbasis industri kreatif yang bergerak di bidang fotografi. Ramayana Photography memiliki fokus pada pelayanan jasa cetak foto dan studio foto. Ramayana Photography juga berada di lokasi yang strategis karena dikelilingi oleh kawasan sekolah dan perkantoran sehingga ramai dilalui kendaraan umum dan pribadi maka bisa dengan mudah dijangkau oleh warga. Saat ini masih dalam proses berkembang dan menghadapi masalah berupa kecenderungan penurunan pendapatan dikarenakan terkendala dalam sumber daya manusia, promosi, kualitas produk, proses booking dan kemitraan bisnis. Untuk menyelesaikan persoalan ini adalah dengan mengevaluasi mendalam terhadap model bisnis yang ada saat ini. Dalam melakukan penelitian kali ini, dilakukan evaluasi dan perancangan model bisnis dengan kerangka *business model canvas*. Data yang diperoleh dilakukan dengan wawancara pemilik usaha serta observasi lapangan, berkomunikasi dengan pelanggan untuk memahami profil pelanggan dan data lingkungan bisnis yang diperoleh melalui studi literatur. Dari data tersebut dilakukan analisis SWOT yang hasilnya digunakan untuk merancang strategi, yang selanjutnya digunakan dalam merancang model bisnis usulan. Berdasarkan hasil perancangan terdapat peningkatan promosi melalui media sosial seperti instagram, tiktok, facebook serta website. Kerja sama dengan vendor seperti *wedding organizers* yang selain menambah eksistensi juga mendapatkan tambahan *revenue*. Penambahan usulan pada *customer segment* yaitu menambah segment pelanggan bisnis dari UMKM dalam bidang produk sehingga terdapat penambahan pada *value proposition* yaitu foto produk untuk penambahan lainnya dari *value proposition* yaitu sistem booking yang otomatis, konsep self photo, respon dengan cepat dan ramah, *coverage/exposure result of participant on social media*.

Kata Kunci: Ramayana Photography, Model Bisnis, *Business Model Canvas*