

## ABSTRAK

Kripik Bujangan merupakan salah satu UMKM asal Kota Bandung yang telah berdiri sejak tahun 2022 dan menjual berbagai jenis keripik pedas khas Jawa Barat, seperti keripik basreng, keripik kaca, keripik singkong, cimol kering, siomay kering, dan makaroni. Kripik Bujangan memiliki target penjualan sebanyak 2000 kemasan untuk setiap bulannya, namun tren penjualan masih menurun sehingga kesulitan untuk memenuhi target. Terdapat beberapa faktor yang teridentifikasi sebagai penyebab tidak tercapainya target penjualan tersebut adalah aktivitas promosi belum dilakukan secara maksimal, keterbatasan tenaga kerja yang dimiliki, masih sedikitnya saluran penjualan, dan fasilitas penunjang produksi yang belum lengkap. Terlihat bahwa permasalahan yang terjadi pada Kripik Bujangan ini disebabkan oleh beberapa aspek yang saling berkaitan. Maka dari itu, untuk meningkatkan penjualan produk agar tercapainya target penjualan diperlukan adanya evaluasi yang dapat melibatkan beberapa komponen bisnis yang saling berkaitan sehingga dapat dilakukan perbaikan secara simultan. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut, yaitu dengan melakukan evaluasi dan perancangan model bisnis usulan pada Kripik Bujangan dengan menggunakan metode *Business Model Canvas*. Adapun beberapa data yang diperlukan untuk penelitian ini, yaitu data model bisnis saat ini, data profil konsumen, dan data kondisi lingkungan model bisnis. Pada evaluasi model bisnis saat ini, dilakukan dengan menggunakan analisis *7 questions* dan analisis SWOT. Analisis SWOT dilakukan untuk seluruh kanvas (*big picture*), kemudian diberikan skoring oleh pihak Kripik Bujangan. Melalui hasil analisis SWOT, kemudian dilakukan perancangan strategi menggunakan matriks TOWS untuk perbaikan model bisnis perusahaan yang kemudian dipetakan kedalam *Business Model Canvas* usulan. Beberapa perbaikan yang diusulkan diantaranya yaitu memperluas jangkauan pelanggan individu dengan menyasar ibu rumah tangga dan pekerja kantoran, menambah *channel* berupa Shopee dan Indomaret di wilayah Jakarta, menambah variasi rasa dan ukuran produk, adanya penambahan pekerja dan penambahan pada peralatan penunjang usaha. Perubahan ini tentunya berdampak terhadap aspek finansial sehingga selanjutnya dilakukan simulasi finansial untuk menghitung estimasi pendapatan dan biaya tambahan.

**Kata Kunci: Model Bisnis, Kripik Bujangan, *Business Model Canvas*, Biaya Incremental, Simulasi Keuangan**