

## ABSTRAK

Pendekatan Metode Canvas merupakan Strategi dalam pengembangan usaha yang dapat meminimalisir kendala yang ada pada UMKM Kerajinan Rotan Pak Hayan. Penentuan strategi dalam pengembangan usaha bertujuan untuk dapat bersaing dengan UMKM yang sejenis untuk mengembangkan usaha. Setelah menggunakan analisis SWOT dengan faktor internal dan eksternal maka diperoleh posisi kuadran I dengan kordinat (3.3: 3.2), melalui perhitungan Matrik IFE (3,36) dan EFE (3.28). Selanjutnya diperoleh rancangan Business Model Canvas (BMC) dengan 6 komponen yaitu (1) *Customer Segment*, dengan mempelajari kompetitor dengan jenis produk serupa (2) *Value Proposition*, memberi produk unik dan bervariasi dan kemudahan memperoleh layanan penjualan saat akan membeli produk (3) *Channel*, memanfaatkan media social, (4) *Customer Relationships* hubungan antar pelanggan dengan pemberian promo dan layanan pengiriman luar daerah , (5) *Revanue Streams* memperbanyak variasi dan inovasi model, (6) *Key resource*, sumber yang dimiliki perlengkapan alat produksi, tenaga kerja, *webiste marketplace*, brosur dan logo. Dengan demikian UMKM Kerajinan Rotan Pak Hayan mempunyai strategi untuk bersaing.

**Kata Kunci :** *SWOT, Matrik IFE dan EFE, Metode Canvas*

## ABSTRACT

*The Canvas Method approach is a strategy in business development that can minimize the constraints that exist in Pak Hayan's Rattan Handicraft MSMEs. Determining the strategy in business development aims to be able to compete with similar MSMEs to develop the business. After using the SWOT analysis with internal and external factors, the position in quadrant I with coordinates (3.3: 3.2) is obtained, through the calculation of the IFE Matrix (3.36) and EFE (3.28). Next, a Business Model Canvas (BMC) design with 6 components is obtained, namely (1) Customer Segment, by studying competitors with similar product types (2) Value Proposition, providing unique and varied products and ease of obtaining sales services when buying products (3) Channel, utilizing social media, (4) Customer Relationships relationships between customers by providing promos and delivery services outside the area, (5) Revenue Streams increase model variations and innovations, (6) Key resources, sources owned by production equipment, labor, website marketplace, flyers and logos. Thus Pak Hayan's Rattan Handicraft MSME has a strategy to compete.*

**Keywords:** *SWOT, IFE and EFE Matrix, Canvas Method*