

## INTISARI

Sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan pilar perekonomian nasional. Berbagai persoalan klasik seperti keterbatasan akses permodalan, pemasaran, dan teknologi masih menjadi masalah klasik yang dihadapi oleh sektor UMKM. Melihat realitas tersebut, perlu ada peran dari berbagai pihak untuk mengembangkan sektor UMKM sehingga dapat lebih mandiri dan berdaya. Dalam dunia bisnis di UMKM menggunakan Digital Marketing. Pada dasarnya digital marketing mirip dengan pemahaman pemasaran tradisional. Tujuannya agar cepat menarik konsumen atau calon konsumen. Takoyaki Wides merupakan UMKM yang bergerak di bidang penjualan makanan. Toko ini sudah melakukan proses bisnisnya selama 4 tahun. Namun Takoyaki Wides memiliki kendala yaitu kurangnya promosi dalam penjualan, pemilik ingin mencoba hal baru dengan teknologi untuk pemasarannya, oleh karena itu peneliti menyarankan digital marketing sebagai solusi pemasaran Takoyaki Wides dengan metode Value Proposition Canvas. Value ini akan di jadikan sebuah dasar strategi konten yang akan di lakukan promosi untuk menunjang keberhasilan produk dan meningkatkan pendapatan.

Kata kunci: UMKM, digital marketing, dan value propotion canvas

## **ABSTRACT**

*The Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) sector is a pillar of the national economy. Various classic problems such as limited access to capital, marketing, and technology are still classic problems faced by the MSME sector. Seeing this reality, it is necessary to have the role of various parties to develop the MSME sector so that it can be more independent and empowered. In the business world, SMEs use Digital Marketing. Basically, digital marketing is similar to understanding traditional marketing. The goal is to quickly attract consumers or potential customers. Takoyaki Wides is an MSME engaged in selling food. This store has been doing business for 4 years. However, Takoyaki Wides has obstacles, namely the lack of promotion in sales, the owner wants to try new things with technology for marketing, therefore researchers suggest digital marketing as a marketing solution for Takoyaki Wides with the Value Proposition Canvas method to support product success.*

*Keywords: MSME, digital marketing, and value proposition canvas*