

## INTISARI

Mba Rin Cake & Bakery merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berada di Desa Cilongok. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Rina selaku pemilik usaha, menjelaskan bahwa UMKM Mbak Rin Cake & Bakery belum memanfaatkan teknologi digital marketing yang ada pada saat ini untuk memasarkan produknya, masyarakat belum banyak yang mengenal Mba Rin cake & bakery, pengembalian produk jika tidak habis terjual, membutuhkan biaya transportasi yang besar karena harus keliling mengantar produk dari satu pasar ke pasar yang lainnya, belum adanya pemanfaatan infrastruktur teknologi digital dalam proses pemasarannya dan kesulitan pada strategi marketingnya. Oleh karena itu, untuk memperluas pemasaran maka perlu adanya digital marketing. Metode penelitian yang digunakan yaitu identifikasi 9 elemen business model canvas dan analisis SWOT. Berdasarkan hasil analisis business model canvas dan analisis SWOT pengembangan blok channels berpengaruh terhadap customer segment. Pengembangan blok channels dilakukan dengan cara melakukan pemasaran online melalui media sosial instagram dan google my business. Pemasaran melalui instagram telah berhasil menjangkau sebanyak 10.889 audiens di Jawa Tengah dan sekitarnya. Sedangkan pemanfaatan google my business memudahkan calon konsumen yang ingin melakukan kunjungan ke lokasi bisnis. Hasil dari rancangan strategi digital marketing dengan metode business model canvas ini dapat dikembangkan lagi oleh Mba Rin Cake & Bakery untuk melakukan pemasaran online secara berkala dan konsisten melalui media sosial instagram. Untuk menciptakan awareness yang lebih tinggi lagi, penulis menyarankan agar mengadakan iklan berbayar lebih sering di media sosial instagram Mba Rin Cake & Bakery.

Kata kunci: UMKM, digital marketing, business model canvas, SWOT, instagram

## **ABSTRACT**

*Mba Rin Cake & Bakery is one of the Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) located in Cilongok Village. Based on the results of an interview with Mrs. Rina as the business owner, she explained that the UMKM Mbak Rin Cake & Bakery has not utilized the digital marketing technology currently available to market its products, not many people know about Mba Rin Cake & Bakery, return the product if it is not sold out, requires large transportation costs because you have to travel around delivering products from one market to another, there is no use of digital technology infrastructure in the marketing process and difficulties in the marketing strategy. Therefore, to expand marketing, digital marketing is necessary. The research method used is identification of 9 elements of the business model canvas and SWOT analysis. Based on the results of the business model canvas analysis and SWOT analysis, channel block development has an effect on customer segments. Channel block development is carried out by conducting online marketing through social media, Instagram and Google My Business. Marketing via Instagram has succeeded in reaching 10,889 audiences in Central Java and surrounding areas. Meanwhile, using Google My Business makes it easier for potential consumers who want to visit business locations. The results of the digital marketing strategy design using the business model canvas method can be further developed by Mba Rin Cake & Bakery to conduct regular and consistent online marketing via Instagram social media. To create even higher awareness, the author suggests holding paid advertisements more frequently on Mba Rin Cake & Bakery's Instagram social media.*

*Keywords: MSMEs, digital marketing, business model canvas, SWOT, Instagram*