

ABSTRAK

Kopi Tungku adalah salah satu kedai kopi yang berada di Kota Bandung, Jawa Barat yang berlokasi di Jl. Terusan Buah Batu. Walaupun sudah berjalan selama beberapa bulan, Kopi Tungku masih memiliki banyak permasalahan yang harus dihadapi. Dari segi internal permasalahannya antara lain adalah penjualan yang masih belum stabil dari target omset yang masih belum tercapai, keterbatasan tempat untuk konsumen, peraturan kerja yang masih belum disiplin, pengendalian persediaan yang buruk, serta kurangnya pelayanan yang baik. Dari segi eksternal permasalahannya antara lain adalah menurunnya omset dikarenakan cuaca hujan mengingat infrastruktur Kopi Tungku adalah *outdoor*, serta adanya protes dari warga sekitar dikarenakan Kopi Tungku belum memiliki izin usaha.

Kopi Tungku saat ini masih belum melakukan pemetaan model bisnis secara teratur. Hal ini menyebabkan Kopi Tungku tidak mampu melihat pengaruh yang ditimbulkan akibat faktor internal dan eksternal perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan analisis yang tepat agar tujuan Kopi Tungku dapat tercapai. Melihat dari permasalahan yang terjadi di Kopi Tungku, maka diperlukan sebuah pendekatan yang dapat digunakan untuk memetakan model bisnis yang sedang dijalani, serta menjelaskan mengenai kondisi bisnis perusahaan. Salah satu pendekatan model bisnis yang dapat digunakan yaitu *Business Model Canvas* (BMC).

Model bisnis baru yang lebih baik akan dirancang dengan mempertimbangkan analisis SWOT empat bidang utama yaitu proposisi nilai, infrastruktur, biaya dan pendapatan, serta hubungan dengan pelanggan, analisis lingkungan, serta pandangan konsumen mengenai keinginan dan kebutuhan atas produk. Model bisnis baru akan terdiri dari sembilan blok bangunan yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *cost structures*, *key activities*, *key partnerships*, dan *key resources*.

Kata Kunci: *Business Model Canvas*, SWOT, UKM