

ABSTRAK

Tearis Tea Bar merupakan usaha yang bergerak di bidang *food and beverage (f&b)*. Tearis Tea Bar memiliki sebuah café yang menyediakan makanan dan minuman, semua menu minuman di Tearis Tea Bar memiliki basis teh. Meskipun Tearis Tea Bar baru berjalan 1 tahun, Tearis Tea Bar mengalami beberapa permasalahan yang terjadi. Pada faktor internal, Tearis Tea Bar masih belum bisa memaksimalkan proses penjualan yang stabil dengan infrastruktur yang ada. Dalam sisi faktor eksternal terdapat kurang baiknya hubungan atau memuaskan pelanggan serta sulit bersaing dengan para pesaing Tearis Tea Bar yang berada di wilayah Kota Bandung.

Model bisnis adalah sebuah alat untuk merumuskan strategi agar tetap kompetitif serta dapat bersaing dengan cara memetakan peta secara baik pada model bisnis. *Business Model Canvas (BMC)* adalah salah satu metode yang digunakan. Dengan metode ini, *SWOT* digunakan untuk menganalisis terhadap empat aspek utama yaitu proposisi nilai, infrastruktur, biaya dan pendapatan juga hubungan pelanggan. Mengetahui bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang akan dihadapi oleh Tearis Tea Bar adalah tujuannya. Lalu strategi usulan dirancang dengan mempertimbangkan *Value Proposition Canvas*, analisis lingkungan dan *customer profile* untuk keinginan serta kebutuhan atas produk dan jasa yang ditawarkan oleh Tearis Tea Bar.

Melalui 9 blok bangunan diantara lain *Customer Segments, Value Propositions, Channels, Customer Relationship, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnerships* dan *Cost Structure* akan dipetakannya strategi usulan. Tearis Tea Bar akan mendapatkan rekomendasi usulan strategi yang telah dirancang. Jika Tearis Tea Bar dapat mengimplementasikan strategi usulan, akan mendapatkan keuntungan yang salah satunya meningkatkan pendapatan untuk Tearis Tea Bar.

Kata kunci: Tearis Tea Bar, *Business Model Canvas, SWOT, Value Proposition Canvas*.