

ABSTRAK

Raul *Coffee* merupakan salah satu kedai kopi yang berada di Kota Bandung didirikan pada tahun 2018, yang berlokasi di Jalan Asmarandana no. 6 Kota Bandung. Permasalahan yang terjadi di Raul *Coffee* terdapat pada penurunan pendapatan, oleh karena itu dilakukan evaluasi model bisnis pada Raul *Coffee* dengan menggunakan pendekatan *business model canvas* yang didalamnya terdapat sembilan blok yaitu *customer segment, customer relationship, channels, value proposition, key activities, key resources, key partnership, revenue streams, dan cost structure*.

Tahap pertama yang dilakukan adalah wawancara dengan *owner* dari Raul *Coffee* untuk mendapatkan *model bisnis canvas* eksisting, yang dimana terdapat permasalahan pada blok *channels, key activities, key partnership, dan value proposition*. Tahap kedua melakukan wawancara kepada konsumen dari Raul *Coffee* sebanyak 15 orang untuk mendapatkan *customer profile* yang terdiri dari *customer jobs, customer pains, dan customer gains* Raul *Coffee*, tahap ketiga yaitu menganalisis lingkungan bisnis yang terdiri dari *key trends, market forces, industry forces, dan macroeconomic forces* dengan menggunakan data dari studi literatur yang bertujuan untuk menganalisis peluang dan ancaman yang dimiliki Raul *Coffee*. Setelah mendapatkan data tersebut tahap keempat akan dilakukan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) dari Raul *Coffee* dengan menyebarkan kuisioner SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) kepada pihak internal untuk merancang strategi dari setiap blok yang sesuai dengan keadaan dari Raul *Coffee*, kemudian tahap kelima membuat *value proposition canvas* yang terdiri dari *product and service, gain creators, dan pain relievers* dengan mencocokkan antara *value map* dengan *customer profile* pada Raul *Coffee*. Setelah mendapatkan data-data diatas melakukan perancangan model bisnis usulan pada Raul *Coffee*.

Hasil dari perancangan model bisnis usulan pada Raul *Coffee* terdapat penambahan pada blok *customer relationship* diciptakan *menu bundling*,

blok *key partnership* diusulkan menambah *supplier* gelas plastik, blok *value proposition* diciptakan menu minuman baru, menjadikan dapat membawa makanan dari luar dan *tagline* : *coffee and friends are the perfect blend* sebagai *value proposition*, blok *channels* menambahkan *shopee food*, *tiktok* dan kolaborasi dengan *brand* makanan, dan pada *cost structure* terdapat penambahan biaya yaitu untuk *instagram* dan *tiktok ads*, biaya pembuatan menu baru dan biaya kolaborasi.

Manfaat dari perancangan usulan model bisnis ini dilakukan untuk membantu bagi *Raul Coffee* sebagai strategi model bisnis untuk meningkatkan kinerja bisnis, meningkatkan *awareness* masyarakat agar mengetahui *Raul Coffee* dan meningkatkan pendapatan pada *Raul Coffee*.

Kata Kunci: *Raul Coffee, Business Model Canvas, Customer Profile, Analisis Lingkungan Bisnis, SWOT*