

## ABSTRAK

Meningkatnya jumlah pesaing yang membuka usaha sejenis yang membuat persaingan menjadi semakin ketat, kedua dikarenakan adanya pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM) hal tersebut dapat berpengaruh pada tingkat ber kunjungnya pelanggan ke Warung Kopi Nikung, *Business Model Canvas* dipertimbangkan sebagai model yang paling lengkap pada teori model bisnis yang menempatkan secara detail mengenai hubungan antara keseluruhan komponen internal dan eksternal organisasi, model bisnis Warung Kopi Nikung mengalami penurunan penjualan, setelah dianalisa dengan *Business Model Canvas* (BMC), didapatkan perubahan model bisnis baru untuk meningkatkan *revenue stream* dan 6 blok yang mengalami permasalahan. skor dari masing-masing sub-variabel dari *strength* dan *weakness* didapatkan nilai sebesar 3,58. Pada sub-variabel lainnya yaitu *opportunities* dan *threat* didapatkan hasil skor perhitungan masing-masing 3,25 dan 3,43 dari hasil tersebut didapatkan skor untuk sub-variabel *opportunities* dan *threat* adalah sebesar -0,18. Model bisnis baru tersebut adalah program digitalisasi atau mengembangkan dan memanfaatkan teknologi digital tepatnya pada *Online Food Delivery*. metode *Business Model Canvas* (BMC) menghasilkan model bisnis baru yaitu memaksimalkan teknologi digital tepatnya pada *Online Food Delivery*. analisis SWOT didapatkan strategi yang mengandalkan kekuatan dan peluang yang didukung dengan pertumbuhan cepat dan stabil sehingga Warung Kopi Nikung dapat melakukan pertumbuhan penjualan serta meningkatkan komunikasi dengan *customer*.

**Kata Kunci : Strategi Pemasaran, BMC, Model Bisnis, SWOT, Warung Kopi Nikung.**