

## ABSTRAK

Indonesia merupakan negara yang memiliki sumber daya alam dan rempah-rempah yang melimpah dengan struktur geografis yang berbeda di setiap daerahnya. Hal tersebut menyebabkan Indonesia memiliki keanekaragaman aneka kuliner dari Sabang sampai Merauke. Bandung merupakan Ibu Kota Jawa Barat dan salah satu kota besar yang memiliki jumlah penduduk terpadat di Indonesia. Salah satu usaha yang bergerak pada bidang kuliner adalah rumah makan, jenis usaha jasa pangan yang menjual dan menyajikan makanan dan minuman kepada masyarakat umum di suatu tempat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis permasalahan yang dihadapi oleh RM Mah Barrah dan merancang strategi usulan menggunakan metode *business model canvas*. Selain itu, metode pendukung lainnya yang menunjang adalah *business model environment*, analisis SWOT, matriks TOWS, *value proposition canvas* dan pemasaran. Penelitian ini membahas tiga permasalahan utama yang dihadapi oleh rumah makan tersebut: produk, promosi, dan sumber daya manusia.. Tahapan penyelesaian masalah terdiri dari pendahuluan, pengumpulan data, pengolahan data, perancangan model bisnis, verifikasi, validasi, dan tahap akhir. Adapun data-data yang dibutuhkan untuk menunjang proses penelitian ini adalah model bisnis eksisting didapatkan dengan cara melakukan wawancara bersama pemilik RM Mah Barrah, *customer profile* didapatkan dengan cara melakukan wawancara bersama konsumen RM Mah Barrah dan analisis lingkungan bisnis didapatkan dengan cara studi literatur. Diharapkan hasil rancangan dari penelitian ini dapat memberikan kontribusi dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh RM Mah Barrah dan memberikan wawasan baru dalam pengembangan bisnis rumah makan. Analisis SWOT, perhitungan bobot skor dan matriks TOWS digunakan untuk mendapatkan strategi usulan yang tepat. Hasil strategi usulan diperlukan untuk memetakan *business model canvas* usulan, lalu diperoleh hasil berupa penambahan *online customer* pada *customer segments*. Penambahan produk yang beragam, penambahan pilihan produk mengikuti tren dan penambahan dekorasi tempat yang menarik pada *value proposition*. Penggunaan whatsapp *business*, peningkatan penggunaan instagram, dan penambahan aplikasi *online* pada *channels*. Peningkatan pada penawaran menarik terhadap konsumen dan penambahan diskon dan promo pada *customer relationship*. Peningkatan hasil penjualan produk secara *online* dan *offline* pada *revenue streams*. Tidak terjadi penambahan maupun peningkatan pada *key resources*. Penambahan perencanaan produksi dan penambahan pelatihan internal. Terdapat penambahan ahli manajemen produksi makanan pada *key partnership* dan penambahan biaya pelatihan dan biaya dekorasi pada *cost structure*.

**Kata kunci : Rumah Makan, Business Model Canvas, Perancangan Model Bisnis**