

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), seperti Chipotatoes di Bandung, memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia. Salah satu bidang usaha yang sedang berkembang adalah kuliner. Chipotatoes adalah sebuah UMKM yang menjual makanan dengan bahan dasar kentang dan saus variasi buatan sendiri. Namun, Chipotatoes menghadapi masalah pendapatan yang tidak stabil karena beberapa faktor. Pertama, produk yang ditawarkan masih kurang bervariasi, sehingga tidak sepenuhnya memenuhi kebutuhan dan selera pelanggan. Kedua, proses sebelum produksi belum terstruktur dengan baik, yang dapat menyebabkan keterlambatan dan ketidak sempurnaan dalam penyajian makanan. Ketiga, kegiatan di media sosial kurang aktif, sehingga kurang mendapatkan eksposur dan daya tarik yang cukup. Untuk mengatasi masalah ini, metode pendekatan yang efektif adalah menggunakan business model canvas. Metode ini cocok untuk menggambarkan masalah dan mencari solusi untuk Chipotatoes. Business model canvas terdiri dari sembilan blok yang saling terkait. Proses evaluasi ini melibatkan wawancara untuk mendapatkan data mengenai model bisnis eksisting, kuisioner untuk mengumpulkan data profil pelanggan, dan studi literatur untuk analisis lingkungan. Data ini akan digunakan dalam analisis SWOT dan strategi usulan. Usulan yang dihasilkan meliputi penambahan variasi rasa produk, pendaftaran pada aplikasi pengiriman makanan, peningkatan saluran distribusi, kerjasama dengan influencer, pembukaan gerai offline, pengecekan bahan baku, dan pemerataan tugas untuk staf. Usulan ini diharapkan dapat mengembangkan bisnis Chipotatoes dan mengatasi masalah yang ada.

Kata kunci — ***Business model canvas, customer profile, SWOT, UMKM***