

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan dan mengoptimalkan model bisnis Dapur Kopi di tengah persaingan ketat industri kopi di Kota Tasikmalaya melalui pendekatan Business Model Canvas (BMC) dan analisis SWOT. Dalam upaya meningkatkan daya saing, penelitian ini memetakan elemen-elemen kunci BMC dan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang dihadapi Dapur Kopi.

Hasil analisis menunjukkan bahwa Dapur Kopi memiliki keunggulan kompetitif seperti basis pelanggan setia dan harga produk yang terjangkau dengan kualitas tinggi. Namun, tantangan seperti efektivitas saluran distribusi yang rendah dan ketergantungan pada mitra bisnis menjadi kelemahan yang perlu ditangani.

Di sisi lain, peluang signifikan seperti pertumbuhan pasar kopi dan adopsi teknologi pemesanan online dapat dimanfaatkan untuk memperluas jangkauan bisnis. Ancaman dari persaingan yang semakin ketat dan lokasi yang kurang strategis juga perlu diwaspadai. Berdasarkan temuan ini, penelitian mengusulkan strategi yang meliputi peningkatan promosi digital, pengembangan menu yang inovatif, peningkatan kualitas sumber daya manusia, serta penyediaan fasilitas yang mendukung acara keluarga dan pertemuan bisnis.

Implementasi strategi-strategi ini diharapkan dapat memperluas pangsa pasar, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan menciptakan nilai tambah berkelanjutan bagi Dapur Kopi. Penelitian ini memberikan panduan praktis bagi pengelola Dapur Kopi untuk merumuskan langkah-langkah strategis yang adaptif dan inovatif, guna mencapai keberhasilan dan pertumbuhan jangka panjang dalam pasar yang kompetitif.

Kata Kunci : model bisnis, business model canvas (BMC), analisis SWOT, strategi bisnis, kedai kopi