

## ABSTRAK

Industri kreatif di Bandung semakin berkembang terutama pada kuliner. Kuliner memiliki magnet yang membuat Bandung menjadi kota kreatif. Bebek Garang merupakan salah satu industri kreatif yang bergerak di bidang kuliner. Berkembangnya bisnis kuliner di Bandung membuat bisnis yang serupa bermunculan. Terdapat beberapa pesaing Bebek Garang seperti Bebek H.Slamet, Bebek Van Java, Bebek Darmo yang dapat mengancam keberlangsungan bisnis Bebek Garang. Selain itu Bebek Garang memiliki tujuan atau visi yaitu menjadikan Bebek Garang, restoran bebek dan ayam lokal terbaik dan terbesar di Indonesia.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran *Business Model Canvas* Bebek Garang yang sedang digunakan saat ini dan memberikan rekomendasi *Business Model Canvas* yang baru untuk digunakan pada Bebek Garang. Analisis model bisnis Bebek Garang menggunakan aspek sembilan blok *Business Model Canvas* yaitu *Customer Segments*, *Value Propositions*, *Channel*, *Customer Relations*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships* dan *Cost Structure*.

Penelitian ini menggunakan metode kombinasi dengan menggunakan *sequential exploratory design* dimana penelitian kualitatif dilakukan terlebih dahulu selanjutnya dilakukan penelitian kuantitatif. Penelitian kualitatif dilakukan dengan wawancara menggunakan triangulasi teknik dan triangulasi sumber. Penelitian kuantitatif dilakukan dengan kuesioner dengan cara pengolahan menggunakan garis kontinum. Penelitian kuantitatif menggunakan analisis SWOT dengan menggabungkan sembilan *building blocks business model canvas*. Analisis ini menggunakan *Business Model Canvas* dengan analisis SWOT.

Hasil penelitian ini menunjukkan gambaran model bisnis Bebek Garang saat ini sudah cukup baik jika ditinjau dari sembilan *blocks Business Model Canvas*. Namun terdapat ancaman yang harus diantisipasi dengan langkah-langkah seperti memperbaiki *website* yang merupakan *channel* penting bagi Bebek Garang. Untuk menghadapi ancaman pada *cost structure*, Bebek Garang harus membuat sistem *delivery* yang lebih efisien. Bebek Garang harus menambahkan *value propositions* kepada pelanggan melalui kenyamanan pelanggan agar tidak terjadi perpindahan pelanggan kepada pesaing, karena hal tersebut merupakan antisipasi Bebek Garang terhadap ancaman yang akan datang.

**Kata Kunci : Analisis SWOT , *Business Model Canvas*, Inovasi, Manajemen Strategi.**