

ABSTRAK

Berkembangnya aneka ragam bisnis kuliner di Indonesia terutama makanan mancanegara, membuat pelaku bisnis terus menciptakan inovasi dan kreativitas untuk melakukan transformasi dari bisnis. Salah satunya yaitu Kuma Suki yang merupakan restoran Jepang yang spesialis menyediakan sukiyaki. Dengan meneliti Kuma Suki, peneliti berinisiatif untuk memecahkan permasalahan dan memberikan solusi agar Kuma Suki menjadi lebih baik. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi, membuat analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada bisnis Kuma Suki, dan memetakan proses bisnis Kuma Suki menggunakan sembilan elemen bisnis model kanvas yang dapat menyelesaikan masalah yang terjadi.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan desain penelitian menggunakan deskriptif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode pengumpulan data primer dengan teknik pengumpulan data wawancara, observasi, dokumentasi dan triangulasi. Data tersebut akan diolah oleh peneliti sebagai bahan untuk menggambarkan bisnis model kanvas Kuma Suki.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis perlu adanya perbaikan pada elemen *value proposition* dengan menambahkan varian rasa, inovasi menu setiap bulan, dan minuman selamat datang. *Customer segments* yaitu dengan melayani *catering* untuk menambah konsumen di lingkungan *office* dan pesta. *Channels* agar memiliki website untuk mudah terhubung dengan konsumen dan konsumen bisa melakukan pemesanan secara langsung. *Customer relationships* agar mengadakan promo dan mengikuti *event* kuliner serta memberikan souvenir dan menyediakan sistem *membership*. *Key activities* untuk melakukan *controlling* produk. *Key resources* agar memperbanyak stok bahan baku dan dekorasi. *Key partnerships* untuk bermitra dengan perusahaan *labelling* dan ICA. *Revenue stream* untuk membuka *franchise*.

Kata kunci: Bisnis Model Kanvas, Analisis SWOT, Bisnis Kuliner