

ABSTRAK

Kopi Stlerep Temanggung merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan kopi. Segmen konsumen yang disasar oleh Kopi Stlerep Temanggung adalah pelanggan individu dan pelanggan bisnis, namun pada penelitian ini yang akan dibahas adalah segmen konsumen individu yang menjadikan kopi sebagai kebutuhan sehari-hari yang harus terpenuhi. Dalam bisnis, terdapat banyak cara perusahaan untuk menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Perancangan model bisnis merupakan salah satu cara untuk merancang bagaimana perusahaan menciptakan, memberikan dan menangkap nilai agar perusahaan memiliki daya saing yang tinggi di lingkungan bisnisnya. *Business Model Canvas* menggambarkan itu semua dengan menggunakan sembilan blok yang saling berhubungan. Pada penelitian ini dilakukan evaluasi model bisnis Kopi Stlerep Temanggung menggunakan rerangka *Business Model Canvas*. Langkah awal penelitian ini adalah memetakan model bisnis saat ini dari Kopi Stlerep Temanggung, lalu membuat *customer profile* dan melakukan analisis lingkungan bisnis. Langkah selanjutnya adalah melakukan analisis SWOT untuk merancang strategi sebagai pertimbangan untuk melakukan perancangan model bisnis. Hasil dari langkah ini kemudian digunakan untuk merancang proposisi nilai dan kanvas model bisnis secara lengkap. Model bisnis yang dirancang selanjutnya dievaluasi dengan menggunakan tujuh pertanyaan model bisnis guna mengetahui kekuatannya. Setelah melakukan evaluasi model bisnis, selanjutnya dilakukan perbaikan dan dikembangkan usulan model bisnis untuk meningkatkan daya saing Kopi Stlerep Temanggung di industri perdagangan kopi. Terdapat beberapa perbaikan yang perlu digarisbawahi, antara lain: perbaikan *value proposition*, hubungan pelanggan, saluran penjualan, sumber daya yang dimiliki, dan beberapa penyesuaian lain yang mendukung perbaikan model bisnis Kopi Stlerep Temanggung.

Kata Kunci: *Business Model Canvas*, *Analisis Lingkungan Bisnis*, *Value Proposition*, SWOT, *Model Bisnis*, Perdagangan Kopi.