

ABSTRAK

Pertumbuhan Industri F&B di Indonesia terutama di Kota Bandung sangat berkembang pesat. Hal itu pun berdampak kepada Rumah Makan Sunda Warung Nasi Ibu Emas karena berada pada sektor bisnis F&B yang memiliki persaingan yang cukup ketat di Kota Bandung.

Tujuan penelitian ini adalah untuk merubah *Business Model Canvas* Warung Nasi Ibu Emas pada saat ini dengan menggunakan Strategi Pivot hal ini dibutuhkan untuk memecahkan masalah yang dimiliki Warung Nasi Ibu Emas, karena penurunan pendapatan sebesar 20,5%. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Narasumber berjumlah 5 orang dari pihak internal Warung Nasi Ibu Emas

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dengan narasumber, *Business Model Canvas* Warung Nasi Ibu Emas pada saat ini sudah cukup baik, karena sudah dapat memenuhi keseluruhan 9 elemen blok *Business Model Canvas*. Namun setelah dilakukannya wawancara terkait empat indikator Strategi Pivot Warung Nasi Ibu Emas masih memiliki beberapa permasalahan. Tahap selanjutnya adalah menganalisis ke 4 elemen yang ada di pivot untuk menjawab tantangan atau permasalahan yang ada di Warung Nasi Ibu Emas. Hasilnya terdapat 9 elemen *Business Model Canvas* Warung Nasi Ibu Emas yang berubah yaitu *Customers segment, Value proposition, Channels, Customers relationship, Key resources, Key activities, Key Partnership, Cost structure, dan Revenue stream*.

Kata Kunci: *Business Model Canvas, Pivot Strategy, Warung Nasi Ibu Emas.*