

ABSTRAK

Bababiya Food merupakan suatu usaha kuliner di Kabupaten Bandung dengan menu utama yaitu bakso dandang dan mie ayam *box*. Proses penjualan produk Bababiya Food ini dilakukan secara *online* dan *offline*. Saat ini, Bababiya Food mengalami permasalahan di mana omzet penjualan yang menurun. Penurunan omzet penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu dari pemasaran, proses produksi, fasilitas produksi, dan ketersediaan stok produk. Dari segi pemasaran, Bababiya Food lebih cenderung menggunakan promosi secara digital, namun hal tersebut belum dilakukan secara maksimal. Selain melakukan penjualan, Bababiya Food juga menjalankan usahanya dengan memproduksi sendiri bahan-bahan yang diperlukan untuk produk makanannya. Proses produksi ini pun mengalami beberapa kendala di mana mesin produksi yang belum lengkap dan mesin mie yang seringkali juga mengalami kendala selama proses produksi. Jumlah permintaan yang seringkali diluar perkiraan mengakibatkan adanya permintaan pelanggan yang belum terpenuhi. Untuk mengatasi beberapa permasalahan tersebut, diperlukan adanya evaluasi dari model bisnis yang sudah ada dan dilakukan proses perancangan model bisnis usulan Bababiya Food. Perancangan model bisnis usulan tersebut dapat dilakukan dengan pendekatan sembilan blok pada *Business Model Canvas*. Evaluasi model bisnis dilakukan dengan merancang model bisnis saat ini, di mana proses pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan pihak perusahaan. Setelah itu, dilakukan *customer profiling* untuk mengetahui bagaimana pelanggan yang dimiliki oleh Bababiya Food saat ini. Proses penumpulan data pada *customer profiling* dilakukan dengan wawancara kepada pelanggan Bababiya Food. Kemudian melakukan analisis lingkungan bisnis yang diperoleh dengan studi literatur. Langkah selanjutnya merancang strategi yang tepat dengan analisis SWOT dan matriks TOWS. Strategi yang sudah dirancang tersebut akan digunakan dalam menyusun *Business Model Canvas* usulan. Dari proses yang dilakukan, diperoleh hasil usulan perbaikan atas model bisnis saat ini, yaitu penambahan *value propositions* yaitu kemasan yang aman, produk tanpa bahan pengawet, produk bersertifikasi halal, harga terjangkau,

produk bervariasi, produk berkualitas, cita rasa enak & konsisten, dan paket *gift*, terdapat juga aktivitas baru seperti mengikuti *webinar* atau pelatihan serta program pemerintah, perencanaan persediaan dan perencanaan produksi, serta standarisasi resep pada blok *key activities*, juga terdapat upaya meningkatkan penjualan pada blok *revenue streams* dengan pembukaan *franchise*, adanya program referral pelanggan dan adanya layanan pelanggan pada blok *customer relationships*, serta peningkatan mesin produksi pada blok *key resources*.

Kata kunci: *Business Model Canvas*, **Bababiya Food**, **bakso dandang**, *Customer Profile*, Analisis SWOT.