

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berkembang sangat pesat di Indonesia. Tercatat jumlah UMKM di Indonesia sekitar 65,46 juta unit pada tahun 2019. Namun, adanya pandemi COVID-19 mengakibatkan penurunan penjualan pada 94,69% usaha yang berkembang sangat pesat di Indonesia. Tidak kalah penting, banyaknya UMKM di Indonesia juga membuat para pelaku usaha untuk harus tetap berinovasi karena adanya persaingan yang tinggi.

Penelitian ini dilakukan untuk memvalidasi model bisnis terhadap ide bisnis berupa pengembangan produk baru. Validasi model bisnis dilakukan dengan melakukan pengujian pada blok Kanvas Model Bisnis (*BMC*) usaha mikro Bosstore.id berupa proposisi nilai, aliran pendapatan, dan saluran. Pendekatan *mix method* (campuran) dengan metode penelitian studi kasus digunakan pada penelitian ini. Pengumpulan data berupa observasi dan wawancara digunakan pada metode kualitatif ditambah dengan pengumpulan data secara kuantitatif yang digunakan untuk memperkuat data yang diperoleh. Validasi model bisnis dilakukan dari sumber berupa *BMC* awal yang akan dikembangkan melalui analisis berupa pengujian ide bisnis. Hal tersebut dilakukan untuk mengidentifikasi kesesuaian ide bisnis dengan keinginan dan kebutuhan target konsumen. Penelitian ini memberikan penjelasan serta tindak lanjut terhadap pengembangan produk baru usaha mikro Bosstore.id.

Hasil penelitian menjelaskan bahwa blok proposisi nilai valid, aliran pendapatan valid, dan blok saluran tidak valid. Setelah melakukan validasi dengan beberapa pengujian yang menggunakan berbagai alat uji, penulis memberikan tindak lanjut berupa saran dalam pengembangan produk baru berdasarkan hasil yang diperoleh pada penelitian.

Kata Kunci: *business model canvas*, validasi model bisnis, pengembangan produk baru, pengujian ide bisnis