

ABSTRAK

Kuno Kopi merupakan *Coffee Shop* yang berfokus pada penjualan minuman kopi dan makanan ringan (snack) yang berdiri pada tanggal 1 Februari 2020 dengan sistem penjualan berjenis outlet yang dimana setiap konsumen dapat datang langsung ke outlet untuk membeli produk yang dijual. Kuno Kopi memiliki berbagai macam varian kopi (Kopi Nongko, Kopi Jahe, Kopi Jagung, Kopi Mangli, Kopi Unggul) yang memiliki cita rasa khas karena diproses dengan cara tradisional. Kuno Kopi yang terletak di Kabupaten Nganjuk ini mengalami penurunan penjualan sehingga pendapatan juga menurun dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Hal tersebut disebabkan karena kekurangan supplier bahan baku, kurangnya pemanfaatan promosi, persaingan yang semakin ketat dan perubahan lingkungan bisnis Kuno Kopi. Melihat permasalahan ini, model bisnis Kuno Kopi akan dievaluasi dan dirancang model bisnis usulan. Perancangan model bisnis tersebut dilakukan dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). Terdapat 3 data yang diperlukan dalam melakukan evaluasi. Data pertama adalah data model bisnis saat ini yang diperoleh melalui observasi dan wawancara kepada pemilik bisnis sehingga dapat dipetakan menjadi model bisnis saat ini. Data kedua adalah *customer profile* yang diperoleh dengan melakukan wawancara kepada segmen pelanggan bisnis. Data terakhir adalah data peta analisis lingkungan bisnis yang diperoleh melalui internet dan studi literatur. Langkah berikutnya yaitu membuat *value proposition canvas* dengan melakukan proses *fitting* antara *value map* dan *customer profile* yang telah diidentifikasi, dilanjutkan dengan proses pengembangan dan pemetaan business model canvas untuk Kuno Kopi. Beberapa perbaikan penting yang diusulkan dari hasil evaluasi untuk Kuno Kopi adalah melakukan perluasan segmen pelanggan dengan menciptakan program serta produk yang baru, meningkatkan penjualan dengan melakukan peningkatan kualitas dan variasi produk, adanya kenaikan harga pada suatu produk, meningkatkan penggunaan teknologi informasi sebagai media penjualan dan promosi, meningkatkan kegiatan produksi, dan meningkatkan hubungan kerja sama yang baik dengan mitra.

Keywords: Business Model, *Business Model Canvas*, Kuno Kopi.