

## ABSTRAK

Boss Talasik merupakan usaha mikro yang bergerak di bidang food & beverage yang berlokasi di Tasikmalaya dengan produk utamanya yaitu dengan menjual cemilan oleh-oleh berbahan keripik talas dan pisang. Sampai saat ini Boss Talasik telah menjangkau pasar di kota besar seperti Tasikmalaya, Bandung, Jakarta dan wilayah-wilayah lainnya yang berada di Jawa Barat. Dalam suatu bisnis, banyak sekali cara yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk menciptakan, menawarkan, dan memperoleh nilai. Dari banyaknya cara yang ada, terdapat salah satu cara yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk meningkatkan daya saing yaitu dengan melakukan evaluasi model bisnis.

Penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengetahui model bisnis yang dimiliki saat ini serta memberikan usulan model bisnis baru pada Boss Talasik menggunakan pendekatan Business Model Canvas Model bisnis ini akan dilakukan pemetaan pada sembilan blok dari komponen tersebut yang saling berhubungan.

Dalam pemetaan ini, langkah pertama yang dilakukan yaitu dengan melakukan kegiatan observasi dan juga melakukan wawancara agar bisa mendapatkan data-data. Langkah selanjutnya yaitu dengan merancang pada Value Proposition Canvas yang bertujuan untuk bisa mengetahui manfaat yang telah diharapkan dan dibutuhkan oleh pelanggan dari adanya produk ataupun layanan yang ditawarkan oleh usaha ini (market fit). Setelah hal tersebut dirancang, langkah selanjutnya yang perlu dilakukan yaitu dengan menganalisis pada lingkungan bisnis yang bertujuan untuk bisa mengetahui kelebihan dan kekurangan internal pada usaha ini, dan juga mengetahui kesempatan dan ancaman di lingkungan eksternal yang sedang dihadapi. Langkah terakhir yaitu melakukan perancangan model bisnis baru yang bisa diberikan dan direkomendasikan kepada pelaku usaha.

**Kata Kunci: Business Model Canvas, Value Proposition Canvas, Model Bisnis**