

ABSTRAK

Pick.Up Yuk merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang bergerak dalam bidang kuliner. Dalam satu tahun terakhir Usaha Kuliner Pick.Up Yuk mengalami penurunan dari segi pendapatan yang dihasilkan. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti pemasaran yang kurang efektif, pemesanan hanya bisa dilakukan secara *dine-in*, keterbatasan tenaga kerja, pencatatan data transaksi yang masih manual, belum adanya estimasi waktu proses pembakaran dan juga biaya pengiriman bahan baku yang mahal. Beberapa akar masalah yang ada mengacu pada blok yang terdapat pada *Business Model Canvas*, yaitu blok *value proposition*, *channels*, *key resources*, dan *cost structure*. Untuk mengatasi beberapa permasalahan tersebut, diperlukan adanya evaluasi dari model bisnis yang sudah ada dan dilakukan proses perancangan model bisnis usulan Usaha Kuliner Pick.Up Yuk. Perancangan model bisnis usulan tersebut dapat dilakukan dengan pendekatan sembilan blok pada *Business Model Canvas*. Beberapa data yang diperlukan untuk merancang model bisnis yaitu data model bisnis saat ini yang didapat melalui wawancara dengan pemilik, data *customer profile* yang diperoleh melalui wawancara dengan pelanggan Pick.Up Yuk, serta data *Business Model Environment* yang didapat melalui studi literatur. Data yang telah diperoleh digunakan untuk analisis SWOT dan mengembangkan matriks TOWS. Tahap selanjutnya adalah merancang strategi usulan dan melakukan perancangan *value proposition canvas* yang nantinya akan dicocokkan dengan *customer profile*. Kemudian langkah berikutnya adalah merancang model bisnis usulan untuk Usaha Kuliner Pick.Up Yuk menggunakan metode *Business Model Canvas*. Dari proses yang dilakukan, diperoleh hasil usulan perbaikan atas model bisnis saat ini. Adapun perubahan pada blok *value proposition* yaitu penambahan varian menu baru khas Papua yaitu papeda dengan ikan kuah kuning, produk tersertifikasi halal dan produk tersedia dalam kemasan *rice bowl*. Dari perubahan ini maka akan ada tambahan revenue stream berasal dari penjualan produk baru dan penjualan produk dalam kemasan baru. Pada blok *channels* diusulkan perubahan penggunaan digital marketplace (ShopeeFood, GrabFood, GoFood) dan peningkatan pemanfaatan media sosial (Instagram, TikTok, Facebook) sehingga dapat memperluas jangkauan pelanggan. Pada blok *customer relationship* yaitu peningkatan bonus/reward pada jasa pengiriman gratis dan tersedianya layanan konsumen (*customer interface*). Pada blok *key resources* diusulkan penambahan 1 karyawan dan penambahan alat pemanggang sebanyak 1 unit serta pembuatan akun platform penjualan online. Dari perubahan yang diusulkan, maka akan terjadi perubahan struktur biaya berupa penambahan biaya untuk *maintenance*/pemeliharaan alat produksi, penambahan supplier bahan baku, pembelian laptop dan alat pemanggang serta penambahan biaya untuk gaji karyawan

Kata kunci: *Usaha Kuliner Pick.Up Yuk, Menu Papua, Model Bisnis, Business Model Canvas*