

ABSTRAK

Baso Urat Saturnus Gatsu (BUS) merupakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang fokus di bidang kuliner dengan menyajikan produk siap saji, terutama produk olahan daging sapi seperti bakso sapi halus dan bakso sapi urat. Baso Urat Saturnus juga mengoperasikan restoran baik secara offline dan juga online yang menyajikan bakso hasil produksinya. Bisnis ini memiliki beberapa gerai restoran dengan nama dan kepemilikan yang berbeda, salah satunya adalah Baso Urat Saturnus Gatsu. Dalam menjalankan bisnisnya, Baso Urat Saturnus Gatsu mengalami permasalahan yaitu target pendapatan yang tidak tercapai, akar permasalahan dari tidak tercapainya target yaitu Kualitas Produk Menurun, Kurangnya Inovasi Produk, Harga Jual Tinggi, Banyak Produk Sejenis, Pelayanan Kepada Pelanggan Kurang Baik, Lokasi Kurang Strategis, Pegawai Kurang Terlatih, Harga Kompetitor Lebih Menarik. Untuk mengatasi masalah tersebut, penggunaan metode pemecahan masalah yang efektif yaitu. Merancang model bisnis usulan dengan menganalisis dan mengidentifikasi 9 blok elemen menggunakan *Business Model Canvas*. Beberapa data yang diperlukan yaitu data primer yang merupakan hasil dari rekaman wawancara dengan pemilik dan pelanggan Baso Urat Saturnus Gatsu serta melakukan observasi lapangan, untuk dapat diolah menjadi bisnis model eksisting dan *Customer Profile*. Kemudian data lain yang dibutuhkan yaitu data sekunder yang merupakan hasil dari studi literatur untuk mendapatkan data analisis lingkungan bisnis. Data primer dan sekunder tersebut kemudian diolah dan dianalisis dengan SWOT, setelah itu dibuat *value proposition canvas*. Pengolahan data tersebut menjadi dasar untuk merancang *Business Model Canvas* usulan Baso Urat Saturnus Gatsu. Penelitian dan perancangan ini memiliki tujuan untuk memahami dan memberikan usulan model bisnis kepada Baso Urat Saturnus Gatsu dengan pemetaan *Business Model Canvas*, hasil identifikasi *Customer Profile*, analisis lingkungan bisnis, analisis SWOT beserta perancangan strategi bisnisnya, dan juga hasil dari pemetaan *value proposition canvas*. Hasil dari perancangan tersebut yaitu *Business Model Canvas* usulan bagi Baso Urat Saturnus Gatsu. Berdasarkan hasil perancangan *Business Model Canvas* usulan tersebut didapatkan usulan perbaikan pada penambahan *customer segment* yaitu segmen pelanggan luar wilayah Kota Bandung, *value*

propositions dengan penambahan menu yang bervariasi, penyajian yang menarik, kemudahan pembayaran, dan fasilitas parkir memadai, *channels* dengan peningkatan penggunaan media sosial Instagram, penambahan whatsapp. *Customer relationship* dengan penambahan konten media sosial yang menarik, penawaran promo dan diskon, dan program loyalitas. *Revenue streams* dengan penambahan penjualan produk bakso *frozen*, dan peningkatan penjualan seporsi bakso dan mie bakso. *Key activities* dengan penambahan pengecekan kualitas bahan baku. *Key Partnership* dengan penambahan *supplier* alternatif. *Cost structure* dengan penambahan biaya pelatihan, biaya pemasaran, biaya bahan baku dan biaya revitalisasi fasilitas parkir. Model bisnis usulan ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan memecah permasalahan yang ada di Baso Urat Saturnus Gatsu.

Kata Kunci: Baso Urat Saturnus Gatsu, Model Bisnis, *Business Model Canvas*, *Customer Profile*, Analisis SWOT, *Value Proposition Canvas*.