

ABSTRAK

Musat merupakan sebuah usaha yang beroperasi di Kota Bandung sejak Oktober 2018, bergerak di sektor makanan dan minuman dengan menawarkan beragam pilihan kopi dan non-kopi dalam suasana yang nyaman. Penelitian ini bertujuan untuk merancang model bisnis yang inovatif dan relevan bagi Musat melalui pendekatan Business Model Canvas (BMC) untuk meningkatkan keberlanjutan bisnis dan mengatasi tantangan yang dihadapi. Analisis data pendapatan Musat dari Januari 2023 hingga Desember 2024 menunjukkan fluktuasi dan ketidakcapaian target pendapatan yang konsisten. Permasalahan ini diidentifikasi berasal dari beberapa faktor internal dan eksternal, meliputi keterbatasan variasi produk yang hanya menyediakan minuman, visibilitas lokasi yang kurang optimal, kapasitas tempat yang terbatas, strategi promosi yang belum sepenuhnya mengikuti tren, serta intensitas persaingan dengan kompetitor sejenis.

Metodologi penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif, dengan pengumpulan data primer melalui wawancara mendalam dengan pemilik dan manajer Musat, serta penyebaran kuesioner kepada pelanggan untuk menganalisis *customer profile*. Data sekunder diperoleh dari studi literatur untuk memahami kondisi lingkungan bisnis Musat. Data yang terkumpul kemudian diolah dan dipetakan ke dalam sembilan elemen BMC eksisting Musat. Selanjutnya, analisis SWOT dan *Value Proposition Canvas* diterapkan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal serta merumuskan proposisi nilai yang lebih kuat dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Hasil penelitian ini menghasilkan usulan model bisnis baru yang komprehensif, mencakup strategi untuk memperluas segmen pelanggan ke masyarakat luar Bandung, diversifikasi proposisi nilai seperti penambahan variasi produk makanan dan minuman berbasis sustainability serta penawaran diskon atau bundling, lalu mengoptimalkan saluran promosi dengan peningkatan penggunaan Instagram, TikTok, serta penambahan Facebook dan GoFood, membuat penyediaan fasilitas ibadah Mushola, meningkatkan sumber daya dan aktivitas kunci dengan meningkatkan fasilitas area *indoor* dan untuk antisipasi cuaca, serta pelatihan

SDM, dan perluasan kemitraan bekerja sama dengan *influencer* dan *desainer interior eco-friendly*.

Kata Kunci: Model Bisnis, *Business Model Canvas*, Analisis SWOT, *Value Proposition Canvas*.