

ABSTRAK

Toko Sembako Ibugrosir merupakan usaha ritel kebutuhan pokok yang berlokasi di Kota Padang. Toko ini menghadapi permasalahan berupa turunnya pendapatan rata-rata. Akar permasalahan yang teridentifikasi antara lain adalah belum optimalnya strategi promosi, penumpukan stok akibat rendahnya permintaan terhadap produk tertentu, terbatasnya jangkauan pasar, serta sistem pencatatan keuangan yang masih manual. Penelitian ini bertujuan untuk merancang model bisnis yang tepat guna meningkatkan kinerja toko dengan menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC). Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi langsung, studi dokumen perusahaan dan wawancara dengan pemilik untuk mendapatkan data model bisnis saat ini, wawancara dengan pelanggan untuk mendapatkan data *customer profile*, dan studi literatur untuk mendapatkan data lingkungan bisnis. Data ini digunakan untuk melakukan analisis SWOT, yang menjadi dasar untuk menyusun strategi, yang lalu diterjemahkan menjadi rancangan usulan model bisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis saat ini belum mampu menjawab tantangan eksternal dan internal secara optimal. Perbaikan model bisnis yang diusulkan terutama pada segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, dan hubungan pelanggan. Validasi dilakukan melalui diskusi dengan pemilik usaha, dan rancangan model bisnis usulan dinilai layak untuk diimplementasikan.

Kata kunci: *Business Model Canvas*, model bisnis, toko sembako, UMKM, strategi bisnis, validasi.