

ABSTRAK

Pesen Kuy merupakan salah satu layanan pesan antar yang memulai usahanya 2020 dengan melayani mahasiswa Universitas Telkom. Pasca pandemi, usaha ini mulai berjalan kembali. Permasalahan yang dialami adalah tidak tercapainya target jumlah pengguna. Ada beberapa penyebab yang teridentifikasi, yaitu jumlah kurir dan media promosi yang terbatas dan Pesen Kuy juga tidak melakukan kerjasama yang jelas dengan usaha-usaha yang ada di wilayah sekitar Universitas Telkom. Untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dialami oleh Pesen Kuy, akan dilakukan perancangan ulang model bisnis dengan menggunakan *lean canvas*. Ada dua sisi konsumen yang dilayani oleh Pesen Kuy, yaitu mahasiswa dan pemilik usaha sekitar Universitas Telkom. Pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan menggunakan data sekunder yang diperoleh dari studi literatur dan dengan melakukan observasi terhadap mahasiswa, UMKM yang ada di sekitar kawasan Universitas Telkom dan tarif *existing alternatives*. Dari hasil analisis data yang terkumpul dirancang *lean canvas* yang selanjutnya akan dilakukan verifikasi dan validasi. Verifikasi yang dilakukan adalah berdiskusi dengan pembimbing penelitian dan pemilik Pesen Kuy. Selanjutnya dilakukan perancangan *mock-up* aplikasi yang digunakan untuk proses validasi kepada mahasiswa dan pemilik usaha yang berada di sekitar Universitas Telkom, yang mencakup validasi *problem* dan validasi *solution*. Dari hasil rancangan *lean canvas* pada blok *problem*, masalah yang dialami oleh mahasiswa adalah keterbatasan waktu, gaya hidup yang ingin cepat dan praktis dan keterbatasan mobilitas, sedangkan untuk pemilik usaha adalah menginginkan merespon gaya hidup mahasiswa. *Unique Value Proposition* adalah dengan memiliki ongkos kirim yang *flat* untuk empat orderan dalam satu waktu yang memiliki jarak yang berdekatan.

Kata Kunci – Layanan pesan antar, Pesen Kuy, *Lean Canvas*, Model Bisnis