

ABSTRAK

Indonesia merupakan Negara dengan produksi biji kopi terbesar keempat di dunia, dan sistem perkebunan kopi di Indonesia 96,19% adalah perkebunan milik rakyat. Perkebunan rakyat memegang peranan penting dalam menyumbang pendapatan Negara jika dikelola dengan tepat. Penelitian ini merupakan sebuah studi analisis mengenai model bisnis perkebunan kopi rakyat di Kecamatan Kalibaru, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur dengan pendekatan *Business Model Canvas* yang terdiri dari 9 blok bangunan: *value propositions, channels, customer relationships, customer segments, revenue streams, key resources, key activities, key partners, cost structure*. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif eksploratif. *Value proposition* berupa kualitas biji kopi yang terstandarisasi, rendemen kopi yang baik serta kuantitas produksi yang tinggi menjadi kekuatan utama menghadapi kompetitor. Setelah dilakukan evaluasi, ditemukan bahwa model bisnis perkebunan ini bersifat Long Tail yang berfokus pada penawaran sejumlah besar produk ceruk berupa biji kopi robusta sebanyak 3524,15 ton per masa panen dan terus bertambah setiap tahunnya. Total penjualan produk ceruk tersebut dapat sama menguntungkannya dengan model konvensional karena berperan besar terhadap mayoritas pendapatan dari komoditas lain di wilayah yang sama. Selain itu Secara keseluruhan konsep model bisnis perkebunan kopi rakyat Kalibaru diilustrasikan mengandalkan *Customer-driven*, di mana inovasi model bisnis didasari akan adanya kebutuhan pelanggan melalui sembilan blok bangunan dan hal tersebut menunjukkan dasar pemikiran bagaimana pemangku kepentingan berniat untuk membuat keputusan strategis demi menghasilkan laba dari perkebunan.

Kata Kunci: Model Bisnis, *Business Model Canvas*, Pusat Inovasi Bisnis, Inovasi Model Bisnis.