

ABSTRAK

Toko Idaman Busana Bandung adalah bidang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak pada subsektor *fashion* yang menjual aneka ragam pakaian wanita ataupun pria seperti kemeja, kaos, *blouse*, celana, jaket, *sweater*, dan pakaian dalam mulai dari anak-anak hingga dewasa dan saat ini telah memiliki 5 orang karyawan, lokasi toko terletak di Jl. Jamika No.74A, Jamika, Bandung Barat, Kota Bandung. Penelitian ini untuk melakukan evaluasi model bisnis saat ini pada Toko Idaman Busana Bandung dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* dengan memperhatikan 9 blok penting yaitu *customer segments*, *value proposition*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partners* dan *cost structure*. Dari hasil wawancara dengan owner Toko Idaman Busana Bandung Ibu Irawati M. Noer didapatkan 5 blok yang menjadi permasalahan yang dialami oleh Toko Idaman Busana Bandung yang harus dilakukan perbaikan dan evaluasi yaitu pada *blok channels*, *customer relationship*, *key resources*, *key activities* dan *revenue streams*. Langkah-langkah yang dilakukan adalah pertama melakukan pemetaan model bisnis saat ini berdasarkan hasil wawancara dengan owner Toko Idaman Busana kemudian melakukan identifikasi *customer profile* berdasarkan kuesioner yang sudah disebarakan kepada pelanggan selanjutnya melakukan analisis lingkungan dengan menggunakan data studi literatur dengan tujuan untuk menganalisis peluang dan ancaman yang dimiliki Toko Idaman Busana. Dengan data tersebut selanjutnya akan dilakukan analisis SWOT dengan menyebarkan kuesioner SWOT kepada pihak internal perusahaan dengan tujuan untuk mendapatkan strategi bisnis yang paling sesuai untuk Toko Idaman Busana, setelah itu membuat *value proposition canvas* dengan melakukan pencocokan antara *value map* dengan *customer profile* Toko Idaman Busana dan terakhir merancang model bisnis usulan terbaik pada Toko Idaman Busana. Beberapa usulan yang diberikan diantaranya memperluas *customer segment* dengan menciptakan arus pendapatan secara *online* dari *market place*, menciptakan *channel* baru, menciptakan program loyalitas peanggan, membuat *website* dan menciptakan pembayaran transaksi secara digital.

Kata Kunci : Toko Idaman Busana, *business model canvas*, *customer profile*, analisis lingkungan, analisis SWOT, *value proposition canvas*