

ABSTRAK

Angelina Zanisa Leatherworks merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri produk kulit seperti tas kulit, dompet kulit, *id card holder* berbahan kulit, dan lain-lain. Segmen pelanggan yang menjadi target Angelina Zanisa Leatherworks adalah pelanggan individu dan pelanggan bisnis. Segmen pelanggan individu yang menjadikan produk kulit seperti tas dan dompet sebagai *life style*. Segmen pelanggan bisnis merupakan kelompok pelanggan korporat yang menginginkan produk kulit seperti *id card holder* untuk memenuhi kebutuhan sekunder sebuah kelompok perusahaan. Dalam sebuah aktivitas bisnis, terdapat banyak cara bagi perusahaan untuk menciptakan, memberikan dan menangkap nilai yang digambarkan dalam sebuah model bisnis. Evaluasi model bisnis merupakan salah satu cara yang perlu dilakukan perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi model bisnis Angelina Zanisa Leatherworks menggunakan kerangka *Business Model Canvas*. Langkah awal penelitian ini adalah memetakan model bisnis saat ini dari perusahaan di mana data didapatkan melalui observasi dan wawancara, lalu melakukan *customer profiling* dengan melakukan wawancara terhadap konsumen dari Angelina Zanisa Leatherworks, dan melakukan analisis lingkungan bisnis dengan menggunakan data dari studi literatur. Langkah selanjutnya adalah analisis SWOT untuk merancang strategi untuk masing-masing blok sebagai pertimbangan untuk melakukan perancangan model bisnis, di mana data yang didapatkan menggunakan kuisioner terhadap pihak perusahaan. Setelah perancangan strategi, dapat dilakukan perancangan *value propositions canvas* di mana dilakukan proses *fit* antara *value propositions* dengan *customer profile*. Setelah *value propositions*, maka langkah selanjutnya adalah merancang model bisnis yang baru untuk Angelina Zanisa Leatherworks. Beberapa hal yang diusulkan sebagai perbaikan diantaranya menambahkan jenis dan variasi pada produk, menciptakan dan meningkatkan layanan ke segmen pelanggan, menciptakan sertifikasi halal pada produk, meningkatkan harga produk berdasarkan permintaan desain pelanggan, menerapkan pemasaran digital, melakukan *maintenance* terhadap alat produksi, membuat saluran baru yaitu program *memberships* dan meningkatkan transaksi *e-commerce*.

Kata Kunci: Angelina Zanisa Leatherworks, *Business Model Canvas*, Analisis Lingkungan Bisnis, *Customer Profiling*, Analisis SWOT, *Value Propositions Canvas*.