

ABSTRAK

Elextra merupakan sebuah startup berbasis teknologi augmented reality. Startup ini berdiri sejak tahun 2018, saat ini mengalami penurunan penjualan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Elextra masih belum mampu bersaing dengan bisnis kompetitornya, seperti Octagon, iShalat yang sudah mengembangkan bisnisnya. Melihat permasalahan tersebut, akan dilakukan evaluasi pada model bisnis Elextra dan akan dirancang model bisnis usulan untuk Elextra dengan menggunakan *business model canvas*, di mana faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan sebuah bisnis dipetakan dalam sebuah kanvas yang terdiri dari sembilan blok yang saling terkait satu sama lain. Evaluasi akan dimulai dari pemetaan model bisnis saat ini, yang dilakukan melalui proses observasi dan wawancara dengan pemilik. Selanjutnya akan dilakukan proses pemetaan profil pelanggan, di mana data didapatkan melalui proses wawancara mendalam dengan enam pelanggan individu dan lima pelanggan bisnis. Berikutnya adalah tahap analisis lingkungan bisnis di mana akan diidentifikasi *market forces*, *key trends*, *industry forces*, dan *macro-economy forces* yang berfungsi untuk mengetahui keadaan di luar perusahaan Elextra. Kemudian tahap selanjutnya adalah tahap analisis SWOT yang berfungsi untuk mengetahui kelemahan, kelebihan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh suatu bisnis, yang diidentifikasi berdasarkan hasil proses sebelumnya. Analisis SWOT akan menghasilkan strategi untuk Elextra ke depannya. Dari sini kemudian akan dikembangkan *value proposition* dan *business model canvas* yang baru. Usulan perbaikan yang dihasilkan dari analisis ini antara lain merespon perubahan besar yang terjadi pasca pandemi, di mana muncul peluang yang sangat besar dari pemanfaatan *augmented reality* terutama dalam pembelajaran online.

Kata Kunci: Model Bisnis, *Business Model Canvas*, Augmented Reality, Elextra