

ABSTRAK

Signature Store adalah sebuah toko *reseller* sepatu dan pakaian berbasis *website*. Usaha ini didirikan pada akhir tahun 2019 dan di bawah naungan program Kampus Merdeka Belajar yakni WRAP Entrepreneurship di Bandung Technopark, Bandung, Jawa Barat. Saat ini Signature Store memiliki kendala dan tantangan yang dihadapi yaitu penurunan pendapatan dari penjualan produk akibat persaingan yang ketat di industri fesyen. Persaingan dapat diatasi oleh perusahaan dengan memiliki model bisnis yang kuat dan mampu menangani kebutuhan konsumen saat ini hingga masa mendatang.

Tujuan dari penelitian ini adalah mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada *existing business model canvas* Signature Store, sehingga dapat terlihat gambaran posisi bisnis saat ini dan gambaran proyeksi masa depan bisnis Signature Store. Kedua gambaran tersebut akan berguna untuk memberikan usulan modifikasi model bisnis untuk Signature Store.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif bersifat eksploratif. Teknik pengambilan data primer menggunakan wawancara semi-terstruktur dan dokumentasi.

Hasil penelitian memperlihatkan bahwa segmen pelanggan perlu ada perluasan segmen. Nilai proposisi ditambah variasi produk dan layanan, hubungan pelanggan dioptimalkan dengan penggunaan teknologi, arus pendapatan diperluas dengan penambahan pendapatan baru, struktur biaya ditambahkan untuk biaya pelatihan SDM dan biaya kontrak *full stack developer*, mitra kunci perlu ada penambahan dengan bekerja sama dengan *brand owner* dan *full stack outsource*, aktivitas kunci diperkuat dan ditingkatkan dengan mengadakan pelatihan SDM dan melakukan himpun data yang dibutuhkan bisnis, serta sumber daya kunci yang diperkuat dengan menyusun kontrak kerja sama dengan mitra.

Saran bagi usaha Signature Store adalah fokus pada perbaikan yang tertuang pada *business model canvas* baru dan menguraikannya menjadi rencana aksi secara detail. Di samping itu, konsisten untuk mengevaluasi dan melakukan pembaharuan pada model bisnis dan rencana aksi. Saran untuk penelitian selanjutnya adalah menggunakan alat analisis yang berbeda seperti *Analytical Hierarchy Process* (AHP) atau *Blue Ocean Strategy*.

Kata Kunci: Signature Store, *Business Model Canvas*, Analisis SWOT