

ABSTRAK

Prove.co adalah bisnis yang bergerak di bidang industri kosmetik (parfum) dengan berbagai macam produk parfum yang ditawarkan kepada pembeli dan berdiri sejak tahun 2021. Bisnis ini dikelola oleh dua orang mahasiswa lucky roy saputra dan dicky hariyadi. Perancangan perbaikan model bisnis ini dilakukan karena Prove.co memiliki beberapa permasalahan di model bisnis eksisting seperti bagian *value proposition*, *customer interface*, dan *infrastructure* dan *cost structure* dan *revenue stream*. Oleh sebab itu perlu adanya perancangan perbaikan model bisnis menggunakan metode *business model canvas*.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif dengan metode pengumpulan data melalui wawancara dengan pembeli, analisis pasar dan tren, serta tinjauan literatur. Tahapan yang pertama dilakukan ada wawancara dengan pemilik Prove.co untuk mendapatkan *business model canva* eksisting, kemudian dilakukan wawancara terhadap pembeli untuk identifikasi *customer profile*, tahap selanjutnya adalah analisis lingkungan bisnis, selanjutnya melakukan analisis SWOT dan matrix TOWS untuk mendapatkan strategi yang bisa membantu Prove.co kedepannya, kemudian perancangan *value proposition canva*, dan melakukan *fit customer profile* dengan *value proposition canva*, untuk membuat *business model canvas* usulan untuk Prove.co.

Hasil penelitian ini mendapatkan *business model canvas* usulan yaitu, melakukan perbaikan model bisnis seperti *value proposition* dengan cara diversifikasi produk dan memberikan sampel gratis dan thankyou card, *customer interface* dengan cara membuat website resmi, melakukan penjualan e-commerce, melakukan pemasaran tiktok dan tiktok live, membuat label BPOM, memberikan discount, membuat variasi botol *customer interface* , dan *infrastructure* dengan cara melakukan bundling produk dan menambah partner dalam proses produksi.

Kata kunci (*Business Model Canvas, Prove.co, SWOT, Customer Profile, Business Model Environment*)