

ABSTRAK

Ringslight merupakan bisnis yang berfokus pada penyediaan peralatan untuk kebutuhan *Makeup Artist* (MUA). Bisnis ini didirikan pada tahun 2019, usahanya dimulai dengan menjual produk *ring light*. Seiring berjalannya waktu, Ringslight menambah variasi produk dengan menjual alat untuk kebutuhan MUA. Alat tersebut antara lain *folding mirror*, *ring light*, dan tas cermin khusus *Makeup Artist* (MUA). Dalam perjalanannya bisnis ini mengalami penurunan penjualan akibat kualitas produk yang belum konsisten, serta kendala dalam logistik dan promosi. Masalah ini menunjukkan adanya keterkaitan antara berbagai elemen dalam bisnis Ringslight yang perlu dianalisis dan ditingkatkan secara menyeluruh. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi model bisnis Ringslight dan merancang model bisnis baru yang lebih adaptif terhadap kebutuhan pasar. Metode yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dan survei pelanggan, dengan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC), analisis SWOT, serta *Value Proposition Canvas* (VPC). Beberapa perbaikan yang diusulkan meliputi penambahan segmen psikografis, peningkatan kualitas melalui *quality control*, penambahan variasi warna, pengembangan program reseller, pengurangan mitra ekspedisi, serta pemanfaatan Instagram sebagai media promosi utama. Rancangan ini disusun pada tingkat konseptual dan dapat menjadi acuan pengembangan bagi Ringslight agar lebih kompetitif dan selaras dengan kebutuhan pasar.

Kata Kunci: Model Bisnis, Ringslight, *Business Model Canvas*, SWOT, *Value Proposition Canvas*