

ABSTRAK

Saat ini penggunaan tas tidak hanya untuk wadah atau tempat yang digunakan untuk menyimpan barang agar dapat dibawa kemana saja. Seiring berkembangnya zaman banyak muncul jenis-jenis tas yang terbuat dari berbagai macam bahan. Dalam hal ini Aikori Natural Leather Bag Natural Leather Bag sebagai salah satu pengrajin tas kulit yang berada di Semarang yang berdiri pada tahun 2011 dan belum memiliki model bisnis, dapat menciptakan model bisnis yang tepat untuk menghadapi persaingan serta mengembangkan usahanya.

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk memetakan model bisnis Aikori Natural Leather Bag dengan menggunakan pendekatan *business model canvas*, kemudian model bisnis yang ada di evaluasi menggunakan analisis *strengths, weakness, opportunities, and threats (SWOT)*. Setelah itu dihasilkan rancangan model bisnis baru sebagai pengembangan usaha Aikori Natural Leather Bag. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam terhadap 4 orang internal Aikori Natural Leather Bag yang berkecimpung di dalam kegiatan usaha Aikori Natural Leather Bag. Lalu didukung dengan kuesioner analisis *strength, weakness, opportunity, threat* kepada pihak internal perusahaan.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa gambaran model bisnis Aikori Natural Leather Bag sudah baik jika ditinjau dari *business model canvas*. Dari penelitian ditemukan bahwa Aikori Natural Leather Bag dapat memaksimalkan kekuatannya, terbukti kekuatan Aikori Natural Leather Bag termasuk dalam kategori tinggi dan sangat tinggi. Kekuatan Aikori Natural Leather Bag sejalan dengan peluang yang ada di Aikori Natural Leather Bag, peluang Aikori Natural Leather Bag masuk dalam kategori tinggi dan sangat tinggi. Ini kesempatan untuk Aikori Natural Leather Bag dapat memaksimalkan kinerja dan pemasukannya. Akan tetapi ancaman terhadap Aikori Natural Leather Bag bisa menjadi hal yang penting karena masuk dalam kategori tinggi dan sangat tinggi.

Dari hasil yang sudah diperoleh, Aikori Natural Leather Bag disarankan untuk dapat melakukan pengembangan bisnis dengan cara menjalin kerjasama dengan toko *reseller*, pencatatan database pelanggan penting, memberikan souvenir kepada pelanggan setia, dan mengikuti event atau pameran yang banyak dikunjungi oleh wisatawan asing untuk memperluas pasar dari Aikori Natural Leather Bag.

Kata kunci: *business model Canvas*, strategi bisnis