

ABSTRAK

Bandung adalah salah satu kota yang banyak menjual baju, mulai dari yang berkualitas biasa sampai dengan berkualitas sangat bagus. Bandung merupakan salah satu kota yang banyak di kunjungi oleh banyak orang karena terkenal dengan fashionnya (baju), makanya bandung disebut dengan paris van java. Dengan banyak pengunjung dari berbagai kota, maka besarnya peluang untuk membuka usaha baju (distro) sangatlah besar. WHSTL.co merupakan salah satu usaha baju yang berada di bandung. penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bisnis WHSTL.co dengan menggunakan bisnis model kanvas, maka akan dilakukan analisis pada setiap elemen yang terdiri dari customer segments, value propositions, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partnership, dan cost structure

Hasil dari analisa Bisnis Model Kanvas yaitu key partnership meliputi mitra supplier yang membantu dari proses produksi dengan tujuan mendapatkan sumber daya untuk optimasi operasi perusahaan. Kemudian pada key activities yaitu kegiatan produksi hingga penjualan, value propositions dengan menawarkan kualitas desain inovasi dan kualitas bahan terbaik untuk kenyamanan saat pelanggan memakai produk WHSTL.co. Customer relationship yang dibangun beberapa aspek seperti get new customer dan mempertahankan pelanggan. Customer segment menjangkau pelanggan berusia 15 hingga 25 tahun . Selanjutnya WHSTL.co membangun channel secara online dan offline. Cost stucture mulai dari biaya tetap hingga biaya variabel yang dikeluarkan setiap harinya. Untuk revenue streams dari WHSTL.co berfokus pada penjualan produk WHSTL.co..

Kata Kunci : Bisnis Model Kanvas, Model Bisnis