**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

viii