

ABSTRAK

Puru Kambera merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang *fashion* muslim untuk wanita yang menjual produknya secara *online*. Segmen pelanggan yang dituju oleh Puru Kambera adalah pelanggan yang membeli suatu produk yang digunakan secara pribadi yang bertujuan memenuhi kebutuhan. Pengembangan bisnis diperlukan pada perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pasar yang cenderung selalu berubah. Penggunaan Model Bisnis Kanvas merupakan cara untuk mengembangkan suatu bisnis dengan memberikan gambaran secara keseluruhan bisnis yang terdiri dari 9 blok penyusun. Penelitian yang dilakukan ini bertujuan untuk mengevaluasi bisnis Puru Kambera. Langkah awal dalam melakukan penelitian adalah mengumpulkan data penelitian yang diperlukan yaitu model bisnis eksisting dengan melakukan wawancara kepada pemilik perusahaan atau manajemen, data analisis internal seperti *customer profile* dengan melakukan wawancara kepada pelanggan, dan data analisis eksternal bisnis dengan mencari studi literatur. Selanjutnya adalah analisis SWOT, dengan memberikan kuisioner kepada perusahaan dengan indikator yang telah dibuat berdasarkan kebutuhan data yang sudah didapatkan. Hasil analisis SWOT tersebut menjadi pertimbangan dalam mengembangkan strategi usulan dalam blok pada model bisnis kanvas. Kemudian melakukan *fit customer profle* dan *value proposition map* untuk mengetahui strategi usulan mana yang sesuai untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan pelanggan. Berdasarkan data yang didapatkan hasil penelitian yang dilakukan yaitu model bisnis usulan untuk Puru Kambera.

Kata Kunci: Puru Kambera, *Business Model Canvas*, *Customer Profile*, *Value Proposition*, Analisis SWOT.