

## ABSTRAK

Ghaisaniyara Wedding House merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang jasa perencanaan dan penyelenggaraan pesta perkawinan. Segmen konsumen dari Ghaisaniyara adalah pelanggan yang akan menyelenggarakan serangkaian kegiatan yang berhubungan dengan pesta penyelenggaraan pernikahan. Sehubungan dengan tinggi nya angka pertumbuhan jumlah status masyarakat berstatus menikah dan meningkatnya jumlah populasi penduduk di Bandung, Jawa Barat memicu meningkatnya pertumbuhan jasa wedding organizer. Hal tersebut menyebabkan meningkatnya pesaing pada bidang bisnis jasa wedding organizer. Ghaisaniyara Wedding House memiliki kewajiban untuk meningkatkan produktifitas bisnis dan evaluasi model bisnis. Penelitian ini bertujuan agar Ghaisaniyara dapat menggambarkan model bisnis nya ke dalam kanvas untuk memudahkan stakeholder Ghaisaniyara Wedding House menggambarkan masalah apa saja yang terjadi dan melihat secara keseluruhan bagian yang harus diperbaiki sehingga bisnis model pada Ghaisaniyara Wedding House dapat menjadi sebuah model bisnis yang sustainable, serta dapat mencegah terjadinya penurunan profit dan dapat mempertahankan bisnisnya terhadap pesaing. Pemetaan model bisnis saat ini pada Ghaisaniyara Wedding House dilakukan dengan pendekatan Business Model Canvas memiliki 9 blok yang terdiri dari Value Proposition, Channel, Customer Relationship, Customer Segment, Revenue Stream, Key Activity, Key Resource, Key Partner, dan Cost Structure. Langkah selanjutnya membuat customer profile, dan melakukan analisis lingkungan terhadap bisnis dengan menggunakan studi literatur untuk menganalisis peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Ghaisaniyara Wedding House. Langkah selanjutnya analisis SWOT untuk menyusun dan merancang strategi bisnis. Setelah perancangan strategi selesai tahap selanjutnya adalah value proposition canvas yang nanti akan dicocokkan dengan customer profile. Kemudian selanjutnya merencanakan model bisnis baru untuk Ghaisaniyara Wedding House agar bisnisnya dapat bertahan secara berkelanjutan.

Kata Kunci : Ghaisaniyara Wedding House, *Business Model Canvas*, *Customer Profile*, Analisis Lingkungan Bisnis, SWOT, *Value Proposition Canvas*.