

ABSTRAK

We Like 2 Party Planner merupakan salah satu *event organizer* dan sudah berdiri sejak bulan April 2016 di Ciledug, Tangerang. Segmen pelanggan dari *We Like 2 Party Planner* terdiri dari pelanggan individu yaitu masyarakat kalangan menengah atas, serta pelanggan perusahaan yaitu perusahaan yang rutin mengadakan brand activation. Dalam menjalankan bisnis, setiap perusahaan memiliki banyak cara untuk dapat menciptakan, memberikan dan menangkap nilai yang digambarkan dalam sebuah model bisnis. Pada penelitian ini dilakukan evaluasi dan perancangan model bisnis *We Like 2 Party Planner* untuk meningkatkan daya saing perusahaan menggunakan metode *business model canvas*. Penelitian ini diawali dengan melakukan pemetaan model bisnis saat ini dari *We Like 2 Party Planner*, dilanjutkan dengan melakukan *customer profiling*, dan menganalisis lingkungan bisnis perusahaan. Langkah selanjutnya adalah melakukan analisis SWOT agar dapat merancang strategi sebagai pertimbangan untuk melakukan perancangan model bisnis usulan untuk *We Like 2 Party Planner*. Setelah itu, dilakukan perancangan *value propositions canvas* kemudian proses *fitting* antara *value propositions* dengan *customer profile*. Setelah *value propositions* selesai dirancang, langkah selanjutnya adalah merancang model bisnis usulan untuk *We Like 2 Party Planner*. Beberapa hal yang diusulkan di dalam rancangan model bisnis yang baru di antaranya adalah membuka segmen pelanggan baru, menciptakan *channel* baru, menciptakan produk baru sesuai dengan kebutuhan pelanggan, meningkatkan layanan *customize* dan *service excellence*, mengurangi biaya transportasi, pemasaran dan dekorasi, memperbanyak kerjasama dengan beberapa vendor, merekrut tenaga kerja tetap atau magang, menciptakan SOP perusahaan dan melakukan pelatihan tenaga kerja.

Kata Kunci: ***Business Model Canvas, Analisis Lingkungan Bisnis, Customer Profilling, Analisis SWOT, Value Propositions Canvas.***