

ABSTRAK

Produk kecantikan merupakan kebutuhan utama dan mendasar bagi setiap insan, terutama bagi kaum wanita sebagai cerminan diri dan digunakan dalam kehidupan sehari - hari, dengan tingginya tingkat pendapatan pasar kecantikan dan perawatan pribadi di Indonesia, maka banyak keberagaman produk kecantikan di pasaran. The Daily Maiimi merupakan bisnis dalam bidang kecantikan dan perawatan pribadi dengan menjual produknya secara daring pada media sosial, *e - commerce* dan *website*. Dengan memiliki target pasar dengan usia antara 25 hingga 34 tahun seorang wisatawan dan seorang yang sedang melakukan liburan di hotel. The Daily Maiimi memiliki permasalahan dalam menjalankan bisnis, dengan memiliki akar masalah, yaitu pendapatan yang didapat setiap bulannya sangat tidak sesuai target, serta memiliki faktor - faktor permasalahan, yaitu keterbatasan jumlah pegawai, belum memiliki mesin pembuatan produk , tidak memiliki toko fisik , dan belum memiliki mitra kerja sama. Dengan menggunakan kanvas model bisnis, dapat mengembangkan suatu bisnis dengan membuat model bisnis kompleks menjadi sederhana dan mudah dengan 9 blok. Permasalahan dalam bisnis The Daily Maiimi diklasifikasikan dalam kanvas model bisnis, dengan akar permasalahan pada blok *revenue streams* dan faktor - faktor permasalahan pada blok *key resource, channels , dan key partnership*. Tujuan penelitian ini adalah untuk perancangan model bisnis baru pada The Daily Maiimi. Dengan menempuh langkah, yaitu mengumpulkan data internal melalui wawancara bersama *CEO*, sehingga didapatkan model bisnis eksisting, selanjutnya yaitu mengidentifikasi *customer profile*, yang berisi *jobs, pains, dan gains* yang didapatkan melalui wawancara kepada pelanggan. Lalu selanjutnya, yaitu menganalisis lingkungan bisnis The Daily Maiimi dengan studi literatur. Selanjutnya mengolah data *SWOT* sebagai bahan pertimbangan hasil usulan. Selanjutnya penetapan hasil usulan dan identifikasi *fit customer profile* dengan *value map* untuk memahami hal-hal yang menjadi keinginan dari pelanggan. Dengan memberikan hasil akhir pada penelitian ini , yaitu sebuah rancangan model bisnis usulan untuk The Daily Maiimi.

Kata kunci: *The Daily Maiimi, Business Model Canvas, Customer Profile, Value Proposition Canvas, SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats)*.