

INTISARI

Sansan Boutique Wangon merupakan salah satu bisnis yang bergerak dalam bisang jasa di Wangon. Sansan Boutique Wangon melakukan promosi melalui pemasaran dari mulut ke mulut, dan beberapa sosial media, sosial media yang digunakan diantaranya whatsapp pribadi dari pemilik Sansan Boutique Wangon dan facebook dengan username Sansan Boutique Wangon. Dengan adanya persaingan yang cukup ketat diantara bisnis yang bergerak dalam bidang jasa jahit di Kecamatan Wangon, pihak Sansan Boutique Wangon saat ini belum terlalu memperhatikan model bisnis yang mereka gunakan, dan hal itu membuat kurang maksimalnya pelayanan yang diberikan Sansan Boutique Wangon kepada customer mereka. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan sebuah perancangan website menggunakan metode Value Proposition Canvas. Penelitian ini tidak membahas tentang peningkatan penjualan karena website hanya sampai tahap perancangan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah value proposition canvas dimana metode ini bertujuan untuk mencari kecocokan antara apa yang disediakan oleh pemilik dengan apa yang diinginkan oleh customer. Hasil dari penelitian ini adalah perancangan website menggunakan metode value proposition canvas.

Kata Kunci : Perancangan website, Value Proposition Canvas, Business Model Canvas

ABSTRACT

Sansan Boutique Wangon is one of the businesses engaged in services in Wangon. Sansan Boutique Wangon did promotions through word of mouth marketing, and several social media, social media used included personal whatsapp from the owner of Sansan Boutique Wangon and Facebook with the username Sansan Boutique Wangon. With the fierce competition among businesses engaged in sewing services in the District of Wangon, the Sansan Boutique Wangon currently does not pay too much attention to the business model they are using, and this makes the service provided by Sansan Boutique Wangon less to their customers. This study aims to conduct a website design using the Value Proposition Canvas method. This research does not discuss increasing sales because the website only reaches the design stage. The method used in this study is the value proposition canvas where this method aims to find a match between what is provided by the owner and what the customer wants. The results of this study are website design using the value proposition canvas method.

Keywords : Website design, Value Proposition Canvas, Business Model Canvas

