

ABSTRAK

Meningkatnya kebutuhan masyarakat akan mobil di Jawa Barat khususnya masyarakat kota Bandung, membuat meningkatnya para pelaku usaha sewa mobil di kota Bandung. DriverBDG sebagai salah satu pelaku usaha sewa mobil yang berdiri di Kota Bandung sejak 2011 untuk memenuhi permintaan yang tinggi dengan perbedaan nilai yang ditawarkan yaitu dapat *custom interior* dan *velg* pada kendaraan yang disewa. Saat ini DriverBDG merasa harus dapat mengoptimalkan sumberdaya yang dimiliki untuk dapat memaksimalkan *profit* yang didapatkan serta dapat meningkatkan daya saing dan bertahan dalam persaingan bisnis sewa mobil. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisa dan mengembangkan model bisnis DriverBDG saat ini dengan pendekatan teori *Business Model Canvas* oleh Osterwalder & Pigneur (2010).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan jenis deskripsi. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara *in-depth review* dan dokumentasi dimana data-data tersebut diperoleh dari situasi sosial pada penelitian ini yaitu DriverBDG dengan teknik triangulasi dan *member check* sebagai alat untuk menguji keabsahan data.

Hasil dari penelitian ini adalah sebuah evaluasi serta rekomendasi model bisnis dari DriverBDG yang diperoleh berdasarkan hasil dari analisis SWOT pada setiap elemen *business model canvas* yang sudah dilakukan untuk memperbaiki sumber daya utama yang dimiliki, menambah target segmentasi pelanggan dan jenis layanan yang diberikan, menambah mitra untuk mendukung aktivitas bisnis, meningkatkan dan menjaga kualitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggan, meningkatkan pemasaran pada sosial media, serta menyesuaikan kemampuan finansial DriverBDG. Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat untuk meningkatkan aliran pendapatan dan dapat mengembangkan bisnis ini agar dapat menjadi lebih besar dan lebih baik lagi kedepannya sesuai dengan visi dan misi yang dimiliki DriverBDG.

Kata Kunci : Bisnis Model, Bisnis Model Kanvas, DriverBDG