

ABSTRAK

PT. Bisnis Akselerasi Solusindo atau akrab disebut BixLar adalah perusahaan jasa dengan jasa *digital marketing* dan *social media management* sebagai penawarannya. Saat ini tarif penawaran BixLar lebih tinggi dari kompetitornya dan akun media sosial BixLar tidak konsisten aktif melakukan promosi setiap hari. Hal itu menjadi ancaman karena akan sulit mendapat kepercayaan dari calon pelanggan. Untuk mengatasi hal tersebut, BixLar perlu melakukan perbaikan dan inovasi tidak hanya di sisi *value* yang ditawarkan. BixLar perlu mempertimbangkan seluruh komponen bisnis yang terlibat satu sama lain dengan cara mengevaluasi model bisnis yang saat ini sedang dijalankan. Evaluasi model bisnis BixLar dilakukan dengan pendekatan *Business Model Canvas*, yaitu visualisasi model bisnis ke dalam sembilan blok komponen bisnis yang saling berhubungan. Evaluasi model bisnis akan dimulai dengan menyusun *business model canvas* eksisting BixLar dari hasil wawancara dengan internal perusahaan, lalu dilakukan *customer profiling* serta analisis lingkungan bisnis yang dirancang berdasarkan pengumpulan data hasil wawancara dengan konsumen dan studi literatur. Selanjutnya dilakukan analisis SWOT yang akan digunakan untuk merancang strategi pengembangan bisnis dan perancangan *value proposition canvas* yang *fit* dengan *customer profile*. Strategi yang dirancang akan menjadi usulan dalam *business model canvas* yang baru. Usulan ini akan berbentuk perbaikan, penambahan, maupun pengurangan pada sembilan komponen bisnis yang saling berhubungan.

Kata kunci : *Digital Marketing, Social Media Management, Business Model Canvas, Customer Profiling, Analisis Lingkungan Bisnis, Analisis SWOT, Value Proposition Canvas.*