

ABSTRAK

CV. Deras merupakan suatu perusahaan yang bergerak pada bidang periklanan *outdoor*. Merespon prospek bisnis yang terus bertumbuh disertai dengan tingginya permintaan, saat ini makin banyak perusahaan periklanan *outdoor* di Indonesia, termasuk juga perusahaan yang bergerak di bidang percetakan periklanan. Peningkatan ini membuat persaingan di sektor ini semakin ketat. Di tengah makin tingginya permintaan akan pemasangan periklanan *outdoor*, yang tentunya berdampak pada permintaan pada sektor ini, CV. Deras justru mengalami penurunan pendapatan. Untuk dapat bertahan, CV. Deras perlu mengevaluasi model bisnisnya. Setidaknya, jika menggunakan *business model canvas*, ada beberapa blok yang perlu ditingkatkan, yaitu blok *channels*, *value proposition*, *key resources* dan *key activities*. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi model bisnis dari CV. Deras dengan menggunakan *business model canvas*. Data yang diperlukan untuk melakukan evaluasi ini adalah model bisnis saat ini yang diperoleh melalui observasi dan wawancara dengan pemilik perusahaan, *customer profile* yang diperoleh melalui wawancara dengan pelanggan individu dan pelanggan bisnis, serta data lingkungan bisnis perusahaan yang diperoleh melalui studi literatur. Seluruh data tersebut digunakan untuk melakukan analisis SWOT guna mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh CV. Deras, yang selanjutnya digunakan untuk merumuskan strategi. Langkah berikutnya adalah merancang *value proposition* dan *business model canvas* saat ini. Hasil dari evaluasi atas model bisnis CV. Deras adalah perlunya menambah variasi produk salah satunya melalui layanan kustomisasi untuk produk periklanan, mempromosikan melalui *website*, memberikan garansi dan optimasi *customer relationship management*, dan menambah pemasukan dari beberapa aspek.

Kata kunci: Model Bisnis, *Business Model Canvas*, Industri periklanan, Periklanan *outdoor*, baliho.