

ABSTRAK

MyLinha Cargo merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa pengiriman barang di Makassar, Sulawesi Selatan. Perusahaan tersebut melayani pengiriman barang ke seluruh wilayah Indonesia baik pengiriman barang *door-to-door* maupun *port to-port*. Pelanggan MyLinha ada dari individu maupun perusahaan ekspedisi lain. Dalam menjalankan usahanya, terdapat beberapa kendala, antara lain: layanan MyLinha Cargo dalam memberikan informasi secara *real time* yang masih kurang, adanya barang pelanggan yang rusak dalam proses pengiriman dan terlambatnya barang pelanggan tiba ke tangan penerima yang menyebabkan pelanggan yang merupakan perusahaan ekspedisi lain mendapat keluhan dari penerima. Selain itu, keterbatasan kualitas SDM yang dimiliki MyLinha Cargo juga menjadi masalah, di samping persaingan dalam usaha jasa pengiriman barang yang semakin ketat karena makin banyaknya pesaing, sementara aktivitas pemasaran dari sisi perusahaan masih belum memadai. Berdasarkan permasalahan utama tersebut, evaluasi terhadap model bisnis saat ini dapat berguna untuk mendukung keberlangsungan usaha pada MyLinha Cargo sehingga dapat bersaing dengan kompetitor yang ada. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan evaluasi model bisnis pada MyLinha Cargo menggunakan pendekatan *business model canvas*. Langkah pertama dalam penelitian ini adalah memetakan *business model canvas* saat ini. Langkah kedua adalah membuat *customer profile*. Langkah ketiga adalah analisis lingkungan bisnis. Langkah keempat adalah melakukan analisis SWOT dengan mempertimbangkan *business model canvas* saat ini, *customer profile* dan analisis lingkungan bisnis, dimana hasilnya akan digunakan untuk merumuskan strategi, yang menjadi dasar pengembangan *value proposition* dan *business model canvas* usulan. Beberapa perbaikan yang perlu digaris bawahi dari hasil evaluasi *Business Model Canvas* sebelumnya adalah penambahan pelanggan bisnis yaitu pemerintah dan pelaku UMKM, memperkuat dalam memberikan informasi pengiriman yang *update* dan asuransi dalam keamanan barang, menciptakan layanan akan ketepatan waktu kirim, penambahan saluran pemasaran yaitu *online marketing* berupa sosial media dan *website*, menciptakan fitur *feedback* pelanggan dan pemberian diskon untuk memberikan pelayanan maksimal, menciptakan aktivitas evaluasi dan *training* pegawai, serta bekerja sama

dengan *e-commerce* guna mendapat pendapatan tambahan perusahaan dari kerja sama tersebut.

Kata Kunci: *MyLinha Cargo, Business Model Canvas, Customer Profile, Analisis SWOT, Analisis Lingkungan Bisnis.*