

## ABSTRAK

CV. Global Scientific adalah perusahaan yang bergerak dalam bisnis usaha bahan kimia dan alat laboratorium yang sudah berdiri sejak tahun 2005 yang berlokasi di kompleks Griya Bandung Asri 2 Blok M3 Bandung dan saat ini memiliki tiga orang karyawan. Dalam tiga tahun terakhir omzet yang didapat perusahaan memiliki tren yang menurun karena persaingan dan belum dapat beradaptasi dengan kondisi zaman yang telah maju. Dalam penelitian ini akan dilakukan evaluasi model bisnis saat ini pada CV. Global Scientific dengan pendekatan *Business Model Canvas* yang memerhatikan Sembilan blok yaitu *value proposition, key partnership, key activities, key resources, channels, customer segment, customer relationship, cost structure* dan *revenue streams*. Dari hasil wawancara dengan pemilik perusahaan didapatkan data bahwa perusahaan memiliki permasalahan yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan pada model bisnis yaitu diantaranya pada blok *channels, customer relationship, key resources, key activities, key partnership, revenue streams* dan *value proposition*. Langkah awal yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan memetakan Sembilan blok *business model canvas* eksisting dari perusahaan yang didapatkan dari hasil wawancara kepada pemilik perusahaan, kemudian melakukan penyebaran kuesioner kepada pelanggan untuk mendapatkan data *customer profile*. Lalu mencari data lingkungan model bisnis yang didapat dari studi literatur yang setelah itu melakukan penyebaran kuesioner kepada pihak internal perusahaan untuk mendapatkan data SWOT yang digunakan untuk merancang strategi usulan. Kemudian melakukan perancangan *value proposition canvas* dengan melakukan pencocokan antara *customer profile* dengan *value proposition* yang dimiliki oleh perusahaan. Setelah merancang *value proposition canvas* tahap terakhir adalah merancang model bisnis usulan untuk perusahaan CV. Global Scientific. Terdapat beberapa usulan untuk perbaikan dan pengembangan bisnis antara lain perbaikan pada *value proposition, key activities, customer relationship, channels, customer segment, cost structure* serta *revenue streams*.

**Kata kunci : CV. Global Scientific, *business model canvas, customer profile, value proposition canvas, analisis lingkungan bisnis, analisis SWOT***