

Abstraksi

Persaingan di bisnis telekomunikasi khususnya layanan *Fiber Leased Provider* (FLP) untuk fiberisasi di Indonesia semakin ketat dengan munculnya berbagai pemain baru dan peningkatan tuntutan pelanggan terhadap kecepatan dan stabilitas internet. Persaingan ini mendorong perusahaan untuk terus berinovasi dan mengembangkan model bisnis yang efektif. PT iForte Solusi Infotek, sebagai salah satu perusahaan IT di Indonesia, perlu melakukan evaluasi dan pengembangan bisnis modelnya untuk tetap kompetitif dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis model bisnis PT iForte Solusi Infotek menggunakan *Business Model Canvas* (BMC), Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) yang dihadapi PT iForte Solusi Infotek. dan merumuskan pengembangan/1model bisnis PT iForte Solusi Infotek berdasarkan analisis SWOT, BMC dan BSC..

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan studi kasus sebagai pendekatannya. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan informan kunci di PT iForte Solusi Infotek, serta analisis dokumen dan observasi.

Kata Kunci: *Bussiness Model, Business Model Canvas, SWOT, Balanced Scorecard, Telekomunikasi, Fiber Lease Provider (FLP), iForte Solusi Infotek, Fiberisasi*