

ABSTRAK

PT. Ezio Indonesia merupakan perusahaan *startup* yang bergerak pada bidang IT dengan menawarkan jasa *development website*, perangkat lunak *smartphone (Android / IOS)*, serta perangkat lunak *personal computer*. Tetapi terdapat beberapa permasalahan yang ada baik di lingkungan dalam maupun luar perusahaan sehingga menyebabkan tidak maksimalnya potensi penjualan yang dapat diraih PT. Ezio Indonesia. Karena hal itu dibutuhkanlah adanya sebuah analisa terhadap model bisnis dari PT. Ezio Indonesia untuk membantu menjelaskan elemen-elemen yang dapat membantu PT. Ezio Indonesia dalam upaya meningkatkan penjualannya.

Business Model Canvas merupakan alat bantu yang digunakan dalam memetakan sembilan blok elemen yang terhubung dengan PT. Ezio Indonesia. Sembilan blok elemen yang ada pada *Business Model Canvas* ialah *Customer Segments*, *Value Propositions*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Cost Structure*, *Key Activities*, *Key Partnerships*, dan *Key Resources*.

Sembilan blok elemen tersebut didapat setelah mengolah data yang diambil dari wawancara dengan PT. Ezio Indonesia. Analisis *SWOT* dilakukan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada pada sembilan blok elemen PT. Ezio Indonesia. Perbaikan model bisnis PT. Ezio Indonesia juga memperhatikan beberapa faktor dari luar perusahaan seperti *Market Force*, *Key Trend*, *Industry Force*, *Macro-Economy Force*.

Kata Kunci: *Bussiness Model Canvas*, Model Bisnis, *SWOT*