

## ABSTRAK

Garasi Kampus merupakan usaha yang bergerak dalam bidang jasa sewa mobil. Sasaran segmen pelanggan Garasi Kampus saat ini hanyalah pelanggan mahasiswa. Garasi Kampus bermaksud untuk mengembangkan bisnisnya agar pendapatan dapat meningkat. Pada penelitian ini, evaluasi model bisnis dilakukan pada Garasi Kampus menggunakan *Business Model Canvas* untuk mengembangkan bisnisnya. Langkah-langkah yang diperlukan adalah memetakan model bisnis Garasi Kampus saat ini. Langkah berikutnya dilakukan pemetaan *customer profile* dan analisis lingkungan bisnis. Evaluasi model bisnis juga didukung dengan melakukan analisis SWOT sebagai dasar perancangan strategi bisnis. Setelah semua analisa dilakukan, selanjutnya dilakukan perancangan *value map* dan *business model canvas* Garasi Kampus yang baru. Terdapat beberapa penyesuaian yang perlu dilakukan Garasi Kampus. Yang pertama adalah pengembangan *value proposition* menjadi *private mobility management*. Selain itu, diusulkan juga untuk menambah *channels*, menyesuaikan *customer relationship*, *customer segment*, dan beberapa penyesuaian pada blok lain untuk mengembangkan usahanya.

Kata Kunci : *Business Model canvas*, Analisis Lingkungan Bisnis, *Value Proposition*, SWOT, Jasa Sewa Mobil