

## ABSTRAK

Industri logistik di Indonesia berkembang pesat seiring meningkatnya tuntutan akan efisiensi dan digitalisasi. PT Hans Mandiri Sentosa (PT HMS), sebagai penyedia jasa penyewaan forklift, menghadapi tantangan dalam menyesuaikan model bisnisnya dengan dinamika pasar yang semakin kompetitif. Meskipun pendapatan perusahaan mengalami peningkatan, terdapat kesenjangan dalam pemenuhan permintaan forklift elektrik yang terus bertumbuh sebagai bagian dari tren ramah lingkungan dan operasional yang efisien.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengembangkan model bisnis PT HMS agar lebih kompetitif dan berorientasi pada pelanggan, dengan menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC) dan Value Proposition Canvas (VPC). Metode yang digunakan adalah studi kasus kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam terhadap narasumber kunci. Validitas data diperkuat melalui triangulasi dan member checking untuk memastikan keandalan hasil analisis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis PT HMS belum sepenuhnya responsif terhadap kebutuhan pasar, terutama dalam aspek digitalisasi dan proposisi nilai. Model bisnis yang diusulkan menekankan pada penguatan kanal digital, peningkatan layanan berbasis sistem informasi, serta penyesuaian nilai yang ditawarkan agar sesuai dengan ekspektasi pelanggan. Penelitian ini berkontribusi dalam pengembangan literatur transformasi model bisnis sektor logistik serta memberikan rekomendasi praktis berupa penyusunan roadmap digitalisasi, penambahan armada forklift elektrik, dan pembentukan unit inovasi berbasis kebutuhan pelanggan untuk meningkatkan daya saing di era industri 4.0.

**Kata Kunci:** *Business Model Canvas (BMC), Value Proposition Canvas (VPC), dan Jasa Penyewaan Alat Berat Beserta Perlengkapannya.*