

## HALAMAN ABSTRAK

Dalam kategori cat dekoratif, Dulux tercatat sebagai merek yang paling banyak dikonsumsi. Dulux merupakan cat yang banyak digunakan oleh konsumen kelas premium. Untuk terus menjadi pemain utama di bidangnya, PT. ICI Paints Indonesia berinovasi dengan mengembangkan usaha jasa pengecatan, bernama Dulux Home Painting Service (DHPS). Selama didirikan sejak Agustus 2011, pertumbuhan DHPS dinilai cukup lambat karena pengelolaannya melalui sistem *agency*. Oleh karena itu, perlu dilakukan evaluasi atas model bisnis yang berjalan saat ini agar bisnis DHPS dapat tumbuh dengan lebih cepat dan melakukan ekspansi ke berbagai wilayah di Indonesia.

Dalam melakukan evaluasi model bisnis DHPS, penulis menggunakan konsep *Business Model Canvas* (BMC) yang terdiri dari 9 (sembilan) elemen bisnis yang saling terkait satu dengan yang lain. Dari hasil evaluasi model bisnis DHPS, ditemukan bahwa kekuatan yang paling penting untuk kesuksesan bisnis DHPS adalah citra merek Dulux sedangkan kelemahan yang paling menentukan adalah kompetensi tim manajemen *agency* yang masih kurang. Berdasarkan hal tersebut, penulis mengusulkan model bisnis baru untuk DHPS, yaitu dengan menjadikan kontraktor yang berbadan hukum sebagai *agency*. Tujuannya adalah untuk mengatasi kelemahan *agency* saat ini dalam mengelola tukang cat yang ada. Dengan menggunakan kontraktor sebagai *agency*, diharapkan kontraktor dapat selalu menyediakan tukang cat cadangan untuk setiap proyek yang berjalan.

**Kata kunci** : Cat Dekoratif, *Business Model Canvas* (BMC),  
Manajemen Stratejik.

**Jumlah halaman** : xii bagian awal + 151 isi + 16 lampiran.