

ABSTRAK

GoniGoni merupakan salah satu startup yang bergerak pada bidang manajemen pengelolaan sampah yang menciptakan nilai bisnis dari masyarakat yang ingin mengubah sampahnya menjadi bernilai ekonomis. Startup GoniGoni menyediakan sistem pengelolaan sampah dari sumber hingga akhir melalui pengoptimalan peran pelaku daur ulang sampah dengan menggunakan teknologi tepat guna untuk menciptakan rantai daur ulang, GoniGoni.id memiliki beberapa layanan seperti Goni Menabung, Gonicorner dan Gonivercon. Namun untuk meningkatkan value proposition dan memperluas pelanggan baru, diperlukan strategi manajemen dan pemodelan bisnis yang tepat bagi startup. Untuk membantu GoniGoni melakukan perencanaan bisnis dan menetapkan serta memvalidasi poin penting dilakukan penelitian berupa evaluasi model bisnis dengan menggunakan Business Model Canvas. Langkah awal dari melakukan penelitian ini adalah memetakan model bisnis startup saat ini di mana data tersebut didapatkan dari observasi dan wawancara, lalu melakukan customer profiling yang didapatkan dari kuesioner dan wawancara dan melakukan analisis lingkungan bisnis dengan menggunakan data dari studi literatur yang bertujuan untuk menganalisis peluang dan ancaman yang dimiliki startup. Melalui penelitian ini juga diharapkan GoniGoni dapat memfokuskan lini bisnis pada elemen yang paling strategis atau sesuai sumber daya perusahaan dengan yang fokus yang paling penting atau akan memiliki dampak terbesar pada mendorong pertumbuhan startup.

Kata Kunci: *Business Model Canvas, Model Bisnis, Customer Profile, Value Proposition Canvas, Pertumbuhan Startup*