

ABSTRAK

Perkembangan *Start-up* di Indonesia saat ini tumbuh dengan signifikan. Setiap bulan bahkan banyak *founder-founder Start-up* bermunculan. Sekarang ini terdapat setidaknya lebih dari 1500 *startup* lokal yang ada di Indonesia. Pengguna internet Indonesia yang semakin naik dari tahun ke tahun tentunya merupakan suatu lahan basah untuk mendirikan sebuah *Start-up* (dailysocial.net). Pemerintah pun saat ini telah menyiapkan gerakan 1000 *startup* di tahun 2020 untuk mendukung pertumbuhan *startup* di Indonesia, (techinasia.com).

PT Solusi Hijau Indonesia merupakan salah satu *start-up* lokal yang sedang berkembang di Indonesia namun dalam dua tahun terakhir gagal mencapai target yang sudah di proyeksikan. Berdasarkan data keuangan proyeksi ke depan dan saat ini pada tahun 2017 hingga 2019 perusahaan harus menghasilkan profit yang cukup besar yaitu (30,846\$) pada tahun 2017, (97,254\$) pada tahun 2018, dan (199,354\$) pada tahun 2019. Dapat disimpulkan tantangan perusahaan ke depan pun mempunyai target yang cukup tinggi agar bisa stabil dan terus berjalan, dimana perusahaan harus mencetak keuntungan berkali-lipat dengan pendanaan yang terbatas.

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Metode pengumpulan data yang dilakukan dengan wawancara, observasi dan kuesioner yang ditunjukkan kepada tiga narasumber yang kemudian di dipetakan dalam sembilan blok bangunan *Business Model Canvas*.

Berdasarkan hasil dari analisis terhadap blok bangunan *Business Model Canvas*, maka PT.Solusi Hijau Indonesia perlu beberapa perbaikan untuk memperkuat model bisnis dan strategi bisnis di masa mendatang. Terdapat delapan elemen yang direkomendasikan untuk dilakukan perubahan diantaranya *Costumer Segments*, *Value Proposition*, *Channels*, *Costumer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, dan *Key Partnerships*. Rancangan *Business Model Canvas* yang disempurnakan.

Kata kunci : *Business Model Canvas*, *Start-Up*, *SWOT*