

## ABSTRAK

Biru Bersih merupakan perusahaan jasa kebersihan yang bertujuan untuk membantu masyarakat dalam menjaga kebersihan rumah. Pelayanan yang disediakan berupa *cuci kasur, general cleaning, salon toilet* dan sebagainya. Sejak berdirinya di bulan September 2021, terdapat masalah yaitu tidak tercapainya target penjualan jasa Biru Bersih yang akan mempengaruhi profit yang diperoleh Biru Bersih. Beberapa faktor yang menyebabkan masalah ini adalah proses pemesanan hanya menggunakan *Whatsapp*, kurangnya *brand awareness* Biru Bersih, variasi layanan yang ditawarkan belum beragam dibandingkan kompetitor, harga yang ditawarkan masih lebih mahal dibandingkan kompetitor. Untuk mengatasi permasalahan yang terjadi ini maka perlu adanya perbaikan dan inovasi yang melibatkan tidak hanya satu aspek namun seluruh komponen bisnis yang terintegrasi dalam bentuk model bisnis. Dalam tugas akhir ini dilakukan perancangan model bisnis Biru Bersih menggunakan *Business Model Canvas*. Proses perancangan model bisnis ini dilakukan dengan mengumpulkan data internal perusahaan melalui wawancara kepada pemilik usaha. Selanjutnya dilakukan wawancara dengan konsumen Biru Bersih untuk memetakan *customer profile*. Kemudian dilakukan analisis lingkungan bisnis sebagai data eksternal Biru Bersih yang didapatkan dari studi literatur. Setelah semua data terkumpul dilakukan analisis SWOT dan penyusunan Matriks TOWS. Strategi yang disusun akan menjadi usulan untuk *Business Model Canvas* usulan. Perbaikan yang diusulkan di dalam model bisnis yang baru antara lain pada penambahan *customer segment* baru, penambahan *value* keamanan, penambahan *channels* berupa *direct marketing* kepada perusahaan *property*, peningkatan penggunaan *social media* dan testimoni pelanggan. Selain itu juga diusulkan peningkatan *key activities* yaitu peningkatan pada promosi, penjualan dan pemesanan, pelatihan *digital marketing*, dan layanan *after sales service*. Penjualan jasa kebersihan dengan layanan baru seperti *car interior, Hudrovacuum, dan jasa pembersihan untuk pindahan rumah* pada *revenue stream*.

**Kata kunci:** *Business Model Canvas, Biru Bersih, Jasa Kebersihan, Customer Profile, Analisis SWOT.*