ABSTRAK

JoyCurls adalah startup di bidang aksesoris rambut yang mengkhususkan diri pada produk scrunchie, bertujuan untuk mengurangi kerusakan rambut akibat ikatan yang terlalu ketat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rencana bisnis JoyCurls menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC) dan menganalisis kekuatan serta tantangan yang dihadapi dalam pengembangan bisnis ini. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis dilakukan dengan mengidentifikasi sembilan elemen BMC serta analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa JoyCurls memiliki produk berkualitas tinggi yang dapat mengurangi kerusakan rambut. Namun, tantangan utama adalah persaingan pasar yang ketat dan keterbatasan pemasaran digital. Disarankan agar JoyCurls mengembangkan produk lebih variatif, memperkuat pemasaran digital melalui media sosial, dan memperluas pasar melalui e-commerce dan toko fisik. Penelitian ini memberikan kontribusi berupa rekomendasi untuk memperbaiki model bisnis JoyCurls, meningkatkan daya saing, dan memperkuat posisi merek di pasar aksesoris rambut yang kompetitif.

Kata Kunci: Rencana Bisnis, *Business model canvas (BMC)*, *Startup*, JoyCurls