

# BAB

# 1

## PENDAHULUAN

---

### 1.1. Latar Belakang

Gonigoni merupakan startup utama dari Gonicraft dimana Gonicraft adalah sub bisnis dari Gonigoni. Gonigoni sendiri merupakan startup yang berfokus pada sektor pengumpulan dan pengelolaan sampah yang bertujuan untuk membangun rantai daur ulang dari hulu hingga hilir melalui pengoptimalan peran bank sampah. Dalam proses bisnis yang berjalan di Gonigoni terdapat beberapa permasalahan yang muncul mengenai jenis sampah yang sulit didaur ulang seperti bungkus kopi, kaleng dan tutup botol dimana sampah-sampah jenis tersebut sulit didaur ulang dan mempunyai nilai ekonomi yang rendah karena beberapa faktor yaitu beratnya yang terlalu ringan dan banyak mengalami penyusutan serta penjualan yang sulit untuk sampah jenis tersebut.

Ada beberapa perusahaan pengelolaan sampah yang menerima sampah jenis ini salah satunya adalah perusahaan pengolahan sampah di daerah tanggerang, sementara untuk mengumpulkan sampah jenis bungkus kopi, kaleng, tutup botol dan lainnya harus dengan kuantitas banyak. Sedangkan, dalam satu karung ukuran besar saja hanya dapat menampung 1Kg (satu kilogram) sampah jenis tersebut sehingga sampah tersebut dapat memakan banyak tempat di *recycle station* (gudang daur ulang) yang sementara tempat tersebut bisa digunakan untuk sampah-sampah yang lebih cepat alur transaksinya.

Maka dari itu, untuk mengatasi permasalahan tersebut terbentuklah Gonicraft sebagai sub bisnis Gonigoni untuk mengubah sampah-sampah yang sulit didaur ulang dan sulit terjual menjadi kerajinan daur ulang sampah. Adapun cara Gonicraft untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan cara mengubah sampah-sampah tersebut menjadi kerajinan dengan konsep memberdayakan masyarakat, UMKM kerajinan daur ulang dan ibu rumah tangga dalam proses pembuatannya. Tidak hanya memberdayakan masyarakat, UMKM dan ibu rumah tangga tetapi Gonicraft juga menyediakan platform sebuah website untuk memasarkan produk-produk hasil daur ulang sampah tersebut kepada masyarakat luas, yang nantinya dari hasil penjualan tersebut dapat menambah pendapatan masyarakat.

## 1.2. Identifikasi Masalah

Bedasarkan latar belakang masalah diatas, maka terdapat rumusan masalah yang didapatkan yaitu:

1. Bagaimana cara mengoptimalkan sampah yang tidak dapat terdaur ulang?
2. Bagaimana cara memasarkan kerajinan daur ulang sampah yang dibuat oleh masyarakat, UMKM dan ibu rumah tangga?

## 1.3. Solusi

Bedasarkan identifikasi masalah diatas, maka didapatkan solusi atas identifikasi masalah tersebut yaitu:

1. Menciptakan sub bisnis Gonigoni untuk mengoptimalkan dan mendaur ulang sampah yang tidak dapat didaur ulang oleh Gonigoni melalui pemberdayaan masyarakat dan pemanfaatan kembali sampah tersebut menjadi kerajinan untuk meningkatkan nilai ekonomi sampah tersebut,
2. Membuat sebuah platform website untuk memasarkan produk-produk hasil kerajinan daur ulang sampah tersebut.

## 1.4. Target Pasar

Target pasar yang di sasar Gonigoni adalah masyarakat yang setiap harinya menghasilkan sampah namun tidak punya waktu untuk mendaur ulang sampah tersebut. dilihat dari pertambahan jumlah penduduk Indonesia berbanding lurus dengan semakin banyaknya sampah yang dihasilkan. Menurut SIPSN (Sistem Informasi Pengelolaan Sampah Nasional) dalam situs resminya sampah Indonesia mencapai 67Juta ton dengan pertambahan sebagai berikut [1]:

**Tabel 1. 1 Jumlah Penduduk dan Jumlah Sampah di Indonesia**

Tahun	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Jumlah sampah ( Jt Ton)
2015	258.383.256	64
2016	261.552.226	65
2017	264.645.886	65,8
2018	267.663.435	66,5
2019	270.625.568	67

Dari total sampah tersebut asumsikan keuntungan sampah dari 1 kilo adalah Rp400 maka dari 67 Juta ton sampah di Indonesia dapat menghasilkan keuntungan sekitar 2,68 Miliar Rupiah/tahun. Sedangkan jika dikerucutkan lagi, hanya mengambil

sampah area Pulau Jawa dimana pulau jawa menurut [www.antaraneews.com](http://www.antaraneews.com) dapat menghasilkan sampah sebanyak 8.3juta ton sampah setiap tahunnya yang artinya Gonigoni dapat meraih keuntungan 332 juta/tahun. Dan jika Gonigoni berfokus pada area Jawa Barat, dimana provinsi jawa barat dapat menghasilkan 100ribu sampah per tahun yang artinya Gonigoni dapat menghasilkan keuntungan sebanyak 40 juta/tahun.

Sedangkan untuk target pasar Gonicraft menysasar pada masyarakat yang sudah aware terhadap keberlangsungan lingkungan dan Gen Z. Karena Gen Z merupakan generasi yang memiliki karakteristik menyukai kegiatan social, mudah menangkap informasi secara cepat, menyukai sesuatu yang *out of the box* dan lebih peduli terhadap lingkungan serta lebih menguasai teknologi dibandingkan generasi sebelumnya [2] [3].

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) jumlah gen Z pada tahun 2021 adalah 75.438.000 juta jiwa yang artinya mayoritas dari penduduk Indonesia merupakan gen Z. Berikut data penduduk Indonesia menurut generasi pada tahun 2020 [4].



**Gambar 1. 1 Jumlah Penduduk Gen Z**

Maka dari itu Gonicraft menysasar target pasar gen Z dan masyarakat milenials yang aware terhadap lingkungan dan produk daur ulang. Ditambah lagi menurut data dari Kementrian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, di Jawa Barat merupakan jumlah gen Z terbanyak di Indonesia dengan jumlah 16.508,55 jiwa [5].

### 1.5. Model Bisnis

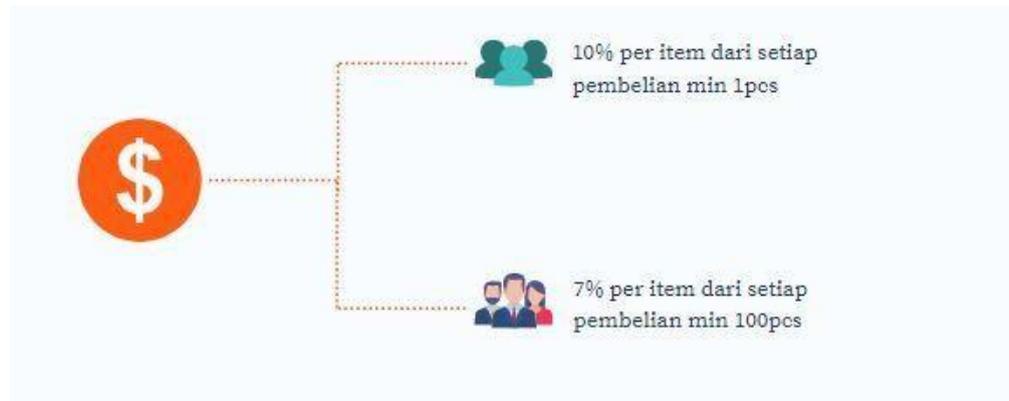
Model bisnis dari Gonicraft sendiri berbeda dengan startup utamanya yaitu Gonigoni. Jika Gonigoni mempunyai model bisnis yang diawali dari masyarakat langsung yaitu masyarakat dan berakhir pada pabrik *manufacture* seperti gambar 1.2 berikut ini.



**Gambar 1. 2 Model Bisnis Gonigoni**

Pada gambar 1.2 menunjukkan model bisnis dari startup utama Gonicraft yaitu gonigoni. Dimulai dari masyarakat yang mengumpulkan sampahnya yang sudah dipilah secara sederhana kemudian, bank sampah yang sudah bermitra dengan Gonigoni akan menjemput sampah tersebut sesuai dengan jadwal. Setelah sampah dari masyarakat terkumpul maka selanjutnya sampah-sampah tersebut akan di beli oleh Gonigoni, baik sampah *organic* maupun sampah anorganik. Sampah *organic* akan diolah menjadi bahan baku makanan maggot atau *Black Soldier Fly* (BSF) yang nantinya produk dari BSF adalah pakan ternak yang akan dijual kepada pabrik dan peternak di daerah Bandung dan sekitarnya. Sedangkan untuk sampah *plastic* anorganik akan dicacah menjadi *plastic* cacah dan emberan cacah yang kemudian akan dijual kembali kepada pabrik *manufacture* yang ada disekitar Bandung.

Sampah anorganik yang tidak dicacah akan diolah Gonicraft menjadi barang kerajinan dengan memberdayakan masyarakat untuk mengolahnya. Hasil produk tersebut akan dipasarkan melalui website Gonicraft dan e-commerce serta social media dengan model bisnis seperti gambar 1.3 berikut.

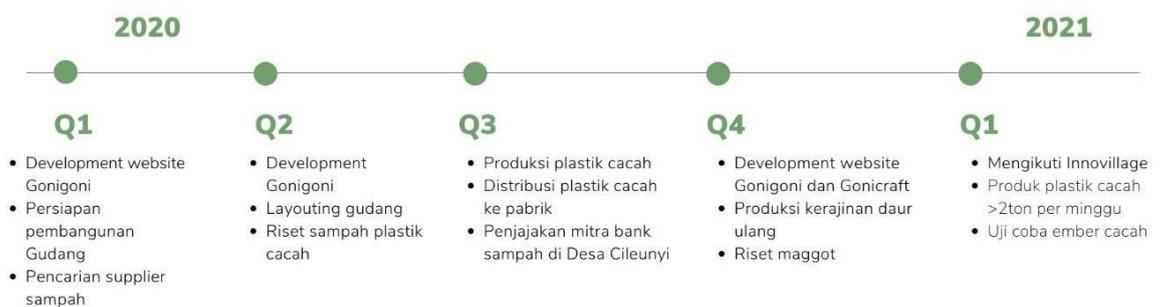


Gambar 1. 3 Model Bisnis Gonircraft

Pada gambar 1.3 menjelaskan mengenai model bisnis Gonircraft dimana hasil produk kerajinan daur ulang yang dipasarkan akan diambil profit dengan besaran yang dikategorikan menjadi dua. Jika *customer* membeli produk kerajinan daur ulang Gonircraft secara ecer maka Gonircraft akan mengambil profit sebesar 10% setiap pembelian satu pcs. Sedangkan jika *customer* membeli dalam jumlah 100pcs dan kelipatannya maka Gonircraft mengambil profit sebanyak 7% per itemnya.

### 1.6. Peta Jalan Startup

Gonigoni mulai beroperasi sejak 2020, dimana Gonigoni mengawali usahanya dengan mencari mitra bank sampah dan melakukan riset mengenai sampah yang ditunjang dengan pembuatan website Gonigoni. Untuk lebih detail mengenai roadmap Gonigoni dapat dilihat pada gamabr berikut.



Gambar 1. 4 Roadmap Gonigoni

Pada gambar 1.4 menjelaskan bahwa pada kuartal pertama gonigoni mulai melakukan *development website* Gonigoni, dimana website tersebut akan digunakan sebagai pendaftaran online nasabah yang akan bergabung. Kemudian Gonigoni juga menyiapkan pembangunan Gudang atau *recycle station* di daerah Cileunyi yang digunakan sebagai tempat pengolahan sampah. Kemudian bebarengan dengan hal

itu, Gonigoni juga mencari *supplier* sampah seperti kepada lapak rongsok, dan bank sampah.

Pada kuartal kedua Gonigoni masih mengembangkan website, website tersebut sudah bisa digunakan oleh bank sampah dan sudah melakukan pendataan nasabah. Kemudian, pada kuartal ini juga Gonigoni melakukan *layouting* gudang yang akan digunakan sebagai tempat pengolahan sampah sambil Gonigoni meriset dan uji coba mesin cacah *plastic* dan ember.

Pada kuartal ketiga, Gonigoni sudah mulai memproduksi plastic cacah dan mendistribusikannya kepada pabrik manufaktur yang ada disekitar Bandung Barat dan Bandung Timur. Setelah produksi plastic cacah dalam kondisi baik, Gonigoni mulai penjajakan kembali dengan bank sampah di daerah Desa Cileunyi untuk menjalin kerjasama dan sebagai supplier bahan baku sampah. Hal tersebut juga untuk mengoptimalkan peran bank sampah disekitar gudang pengolahan sampah.

Pada kuartal ke empat, Gonigoni mulai development website Gonicraft yang digunakan sebagai *marketplace* dan pemasaran produk daur ulang sampah Gonigoni bersama masyarakat dan UMKM. Pada kuartal ini Gonigoni sudah mulai memproduksi produk kerajinan bersama Gonicraft. Tidak hanya produksi kerajinan daur ulang, Gonigoni juga melakukan riset magot untuk mengolah sampah organic serta mencari supplier maggot dan kerajinan daur ulang.

Kemudian pada tahun 2021 kuartal 1 Gonicraft mengikuti *innovillage* dan mendapatkan dana hibah sebesar 20 juta rupiah yang digunakan untuk memberdayakan desa untuk mengolah produk kerajinan daur ulang. Dan Gonigoni juga berhasil memproduksi lebih dari 2ton sampah plastic cacah perbulannya serta mencoba untuk mencacah sampah kategori emberan.



**Gambar 1. 5 Roadmap Gonigoni 5 tahun**

Pada gambar 1.5 menjelaskan mengenai Q2 yang berfokus pada development aplikasi Gonigoni dan Gonicraft serta memproduksi emberan cacahan yang akan di distribusikan kepada pabrik manufaktur dan juga mulai penjajakan bank sampah di

daerah Cileunyi dibantu dengan Kepala Desa Cileunyi. Pada kuartal 3 tahun 2021 Gonigoni masih dalam development website Gonigoni dan Gonicraft serta mulai memproduksi kerajinan daur ulang dari sampah Gonigoni. Di kuartal tersebut juga Gonigoni melakukan riset magot dan berhasil mengikuti inkubas HSC (Hyundai Startup Challenge) Indonesia 2021.

Pada kuartal ke 4, Gonigoni akan mulai memproduksi magot untuk dikirimkan kepada beberapa perusahaan untuk dijadikan sample agar dapat bekerjasama dengan perusahaan tersebut, kemudian website aplikasi Gonigoni dan juga sudah mulai digunakan oleh Gonicorner dan masyarakat. Serta Gonigoni juga akan menjalin kerjasama dengan PD Kebersihan Kota Bandung tepatnya dengan bank sampah resik.

Adapun roadmap Gonigoni setelah kuartal 4 2021 yaitu, pada tahun 2022 aplikasi website Gonicraft juga sudah mulai beroperasi untuk melakukan transaksi produk daur ulang sampah. Gongoni juga menargetkan untuk mengakuisisi 10 UMKM untuk dijadikan mitra dari Gonicraft dan mulai memberdayakan masyarakat untuk dilatih mendaur ulang sampah menjadi kerajinan. Pada tahun ini juga Gonigoni akan menerapkan konsep baru dari Gonigoni dan menargetkan akan memproduksi magot 3ton/bulan untuk di distrbusikan.

Pada tahun 2023, Gonigoni mulai penjajakan kepada pemerintahan Kab/Kota Bandung sebagai salah satu perusahaan pengolahan sampah dan menargetkan produksi magot sebanyak lebih dari 3ton/bulannya.



**Gambar 1. 6 Roadmap Gonigoni**

Pada gambar 1.6 menjelaskan bahwa pada 2024 Gonigoni akan berfokus pada optimalisasi mesin cacah ember dan *plastic* dengan memproduksi 6ton cacahan perhari serta melakukan update version di website Gonigoni dan Gonicraft serta target memproduksi magot lebih dari 6ton/bulan.

Sedangkan pada tahun 2025 Gonigoni akan berfokus pada maintenance produk magot, plastic cacah dan produk daur ulang sampah serta mitra bank sampah. Dan menargetkan Gonigoni mempunyai 1000 user aktif pada tahun 2025.