

PENERAPAN METODE LEAN CANVAS MODEL UNTUK PENGEMBANGAN STARTUP

SAFIR

by john doe

Submission date: 05-Jun-2021 08:48AM (UTC+0700)

Submission ID: 1600696035

File name: Paper_Tanpanama.docx (186.96K)

Word count: 1927

Character count: 12489

Penerapan Metode Lean Canvas Model Untuk Pengembangan Startup Safir

Abstract—Penulisan jurnal ini diharapkan dapat memberikan jawaban dari rumusan masalah mengenai (1) identifikasi model bisnis dengan menggunakan *lean model canvas*; (2) perbedaan antara *business model canvas* dan *lean model canvas*; (3) penerapan *lean model canvas* pada aplikasi safir; (4) manfaat penerapan *lean model canvas* terhadap aplikasi safir; dalam penulisan jurnal ini didapatkan beberapa data terkait yang akan membantu dalam pengaplikasian *lean model canvas* untuk berbagai system terutama dalam system aplikasi safir, dan dapat membedakan antara model bisnis *kanvas* dan *lean model canvas*, serta diharapkan dapat memberikan petunjuk dalam pengisian blok yang tersedia dalam *lean model canvas*, sehingga dengan mudah untuk menalisis proses.

Keywords—*lean canvas, lean startup, business model canvas, business process.*

I. PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis start up di Indonesia belakangan ini mengalami perkembangan yang sangat pesat dimana banyak sekali bermunculan start up start up baru yang saling bersaing di dalam bidangnya, perkembangan bisnis start up ini tidak lain juga di dukung oleh perkembangan jaman yang semakin hari juga semakin pesat perkembangannya dan menjadi sangat lumrah dengan masyarakat Indonesia yang juga sekarang mulai susah untuk lepas dari gawai masing masing yang menuntut agar semua fasilitas yang ada makin praktis dan juga mudah didapatkan tanpa harus keluar rumah.

Didalam bisnis start up banyak pengembangnya yang mempunyai Teknik atau cara agar start up buatan mereka laku dan tidak gampang tergeser oleh yang lainnya diantaranya adalah pengoptimalan kinerja suatu pengembang start up dengan menggunakan model *canvas*. Selain menggunakan bisnis model *canvas* konvensional seperti yang biasanya dipakai ada juga model *canvas* lain diantaranya *lean model canvas* yang mana dalam model *canvas* ini terdapat beberapa perbedaan dan fokus yang di tujukan dalam pengembangan startup, *Lean canvas* lebih fokus pada masalah, solusi, parameter kunci, dan nilai kompetitif, selain juga bisa dimanfaatkan untuk mengukur risiko dan ketidakpastian bisnis. Walaupun pada dasarnya mengusung dasar yang sama dengan bisnis model *canvas* konvensional, tetapi memang ada beberapa perbedaan yang harus diketahui sebagai pengembang startup yang menggunakan *lean model canvas* dalam mencapai sebuah target bisnis mereka.

II. LANDASAN TEORI

A. Perkembangan Startup di Indonesia

Startup bisa diartikan sebagai perusahaan yang barusaja dibuat yang bertujuan untuk menismukan suatu model bisnis yang sesuai agar tetap bertahan didalam suatu ketidakpastian[1]. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Mardi Arya Jaya faktor penentu sebuah keberhasilan startup adalah tim dan sumber daya manusia yang baik, pendanaan yang mencukupi, timing yang tepat, serta ide.[1]. Selain faktor tersebut bahwa penyebab dari gagalnya startup adalah kurang terstrukturinya pemahaman akan pasar mereka,

mengidentifikasi pelanggan dan memvalidasi hipotesis mereka pada tahap awal sedangkan dalam kegagalan tersebut bisa dihindari jika menggunakan inovasi dan alat yang tepat untuk menjalankan startup tersebut.[2].

B. Metode Pengembangan Startup

Model bisnis mungkin telah banyak di kenal dan sudah biasa bagi pengembang startup tapi konsep tersebut sebenarnya baru mulai dikenal dan dipelajari secara lebih seksama pada tahun 1990-an.[3]. Model bisnis sendiri harus bisa mewakili bagaimana suatu perusahaan bisa beroperasi dan dapat menggambarkan suatu hubungan dari pengembang teknologi yang dapat menghasilkan suatu nilai ekonomi.[4]. Model bisnis tidak lain merupakan sebuah cerminan dari strategi perusahaan secara lebih objektif. Model bisnis sendiri dapat memberikan sebuah nilai kepada pelanggan terhadap suatu pengembangan yang menjadi keuntungan bagi perusahaan, nilai ini merupakan gambaran umum dari produk ataupun jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dan terkait dengan karakteristik internal dari perusahaan untuk menentukan pasar, termasuk sumberdaya, proses yang dibutuhkan perusahaan dalam menghasilkan nilai, pengaturan pemberian nilai pelanggan dan mitra terhadap perusahaan yang pada akhirnya menjadi penilaian sendiri perusahaan di mata organisasi lain maupun pelanggan.

C. Business Model Canvas

Business model canvas merupakan sarana yang digunakan untuk mengembangkan dan mendokumentasikan model bisnis yang diterapkan oleh perusahaan, terdapat 9 blok dalam *business model canvas* yang disusun dari *Customer Segment, Value Proposition, Customer Channel, Customer Relationship, Revenue Stream, Key Activities, Key Resources, Key Partners, dan Cost Structure*. [5].

- *Customer segment*
blok ini dapat mengidentifikasi satu atau beberapa segmen pelanggan yang harus diutamakan ataupun diabaikan demi tercapainya kepuasan pelanggan.[6].
- *Value proposition*
Dalam proposisi nilai dapat menentukan kenapa pelanggan lebih banyak menggunakan produk dari suatu perusahaan dibandingkan dengan perusahaan yang lainya di bidang yang sama.[6].
- *Channel*
Sebagai suatu jembatan untuk menyampaikan proposisi nilai yang dimiliki perusahaan kepada pelanggan.[6].
- *Customer Relationship*
Hubungan pelanggan adalah bagaimana suatu perusahaan dapat menjalin dan memelihara suatu hubungan dengan pelangganya.[6].
- *Revenue Stream*
Revenue stream atau penyusun arus pendapatan merupakan perwujudan keberhasilan perusahaan dalam menawarkan proposisi nilai kepada para pelangganya.[6].

- **Key resources**
Key resources atau sumberdaya utama merupakan asset terpenting yang dibutuhkan untuk membuat suatu model bisnis bekerja, sumberdaya utama dapat berupa fisik, keuangan, intelektual, ataupun manusia.[6].
- **Key activities**
key activities diperlukan agar perusahaan bisa mendapatkan proporsisi nilai, menjangkau pasar, dan menjalin hubungan dengan pelanggan sampai mendapatkan arus pendapatan.[6]
- **Key partners**
Merupakan usaha perusahaan dalam menjalin mitra dengan perusahaan lain, disini perusahaan dapat bekerjasama untuk tujuan mengoptimalkan model bisnis, mendapat sumber daya yang dibutuhkan perusahaan, atau dapat mengurangi resiko yang terjadi.[6]
- **Cost structure**
struktur biaya merupakan keseluruhan biaya pengeluaran untuk operasional model bisnis, biaya yang dikeluarkan akan relative lebih mudah dalam proses menghitungnya setelah mendefinisikan Key Resources, Key Activities, and Key Partnerships.[6]

D. Lean Startup

Banyak startup yang mengalami kegagalan karena banyak melakukan pemborosan waktu dan juga kesalahan dalam kursusnya R. Eisenmann, memperkenalkan pada gagasan lean startup yang ditujukan kepada banyak anak muda di bidang teknologi. Dikatakan bahwa rintisan startup gagal karena kebanyakan mereka membuat produk yang salah dan juga melakukan banyak pemborosan di berbagai bidang Lean startup disini akan mencoba meningkatkan bisnis mereka sampai mereka memiliki pasar yang sesuai.[7]

E. Lean Canvas Model

Maurya mengadaptasi dan merubah beberapa bagian dari bisnis model canvas konvensional milik alex Osterwalder yang kemudian dia bagikan dalam My How I Document My Business Model Hypotheses, dan kemudian menjadi topik paling populer dari apa yang sebelumnya pernah di publish, tujuan dari desainnya sendiri adalah untuk menjadi suatu rencana taktis pemandu wirausahawan saat menemukan sebuah ide dan menavigasi ide tersebut dalam sebuah startup.[8]. Ada beberapa perubahan blok diantaranya:

- **key partner** diubah menjadi **problem**.
- **key activities** diubah menjadi **solution**.
- **key resources** diubah menjadi **key metrics**.
- **Customer relationship** yang diubah menjadi **unfair advantage**.

III. METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini disusun menggunakan metode penelitian deskriptif dan pendekatan secara kualitatif, yang akan berfokus pada masalah:

- Analisa *business model canvas*.

- Penerapan *business model canvas* kedalam *lean model canvas*.
- Perbandingan antara *business model canvas* dan *lean model canvas*.

B. Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari:

- Data yang diperoleh dari berbagai literatur yang tersedia.
- Data yang bersumber dari observasi.

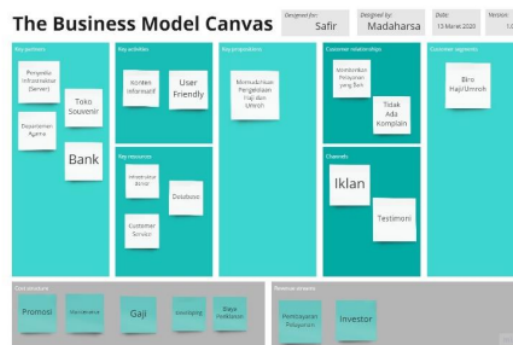
C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data untuk menyusun penelitian ini menggunakan Teknik:

- Teknik observasi dimana dilakukannya pengamatan langsung terhadap objek yang sedang diteliti.
- Teknik dokumentasi dilakukan dengan pengumpulan data terkait dengan objek yang diteliti.
- Implementasi, dengan menerapkan ide untuk menjalankan suatu rencana yang telah dibuat.
- Rancangan rencana yang sebelumnya telah disusun.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Business Model Canvas (BMC)



Gambar 1. Business Model Canvas startup safir

Gambar diatas merupakan rancangan *business model canvas* yang digunakan di pengembangan startup safir terdapat sembilan blok yang menjadi penyusun dari blok blok diatas telah dipilih dan analisis sehingga dijabarkan menjadi berikut:

NO	BMC	Keterangan
1	<i>Customer Segment</i>	Biro haji atau umroh, sebagai pelanggan atau sasaran pasar utama.
2	<i>Value Proposition</i>	Mempermudah pengolahan haji dan umrah, sebagai point utama nilai lebih dibandingkan perusahaan satrtup lain.
3	<i>Channel</i>	Iklan dan testimoni, sarana penyampaian <i>Value Proposition</i>

		yang dimiliki agar sampai ke pelanggan.
4	<i>Customer Relationship</i>	Memberikan pelayanan yang baik dan sebisa mungkin tidak ada komplain yang masuk, agar mewujudkan hubungan baik dengan pelanggan dapat terpelihara.
5	<i>Revenue stream</i>	Pembayaran pelayanan dan investor bisa dijadikan sebagai sumber pemasukan.
6	<i>Key resources</i>	Infrastruktur server, database, customer service merupakan sumber daya utama yang harus dimiliki dalam perintisan startup safir.
7	<i>Key activities</i>	Konten yang informatif dan <i>user friendly</i> adalah upaya yang diutamakan dalam ritisan startup agar menjangkau pasar, menjalin hubungan dengan pelanggan hingga mendapat pemasukan.
8	<i>Key Partners</i>	Penyedia infrastruktur, departemen agama, toko souvenir dan bank merupakan mitra yang dipilih.
9	<i>Cost Structure</i>	Promosi, maintenance, developing, gaji, dan biaya perikalana merupakan suatu aktivitas yang ada dalam rintisan yang akan mengeluarkan biaya.

Tabel 1. Analisa *business model canvas*

B. Penerapan lean model canvas

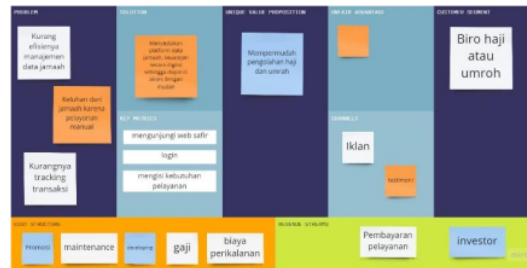
Dalam lean canvas terdapat beberapa perubahan yang terjadi didalam blok *business model canvas* diantaranya adalah perubahan dari blok *key partner* menjadi *problem*, *key activities* menjadi *solution*, Merubah dari *key resources* menjadi *key metrics*, *Customer relationship* yang dirubah menjadi *unfair advantage* perubahan tersebut akan dijabarkan sebagai berikut:

BMC	Lean Canvas	Keterangan
<i>key partner</i>	<i>problem</i>	<ul style="list-style-type: none"> Kurang efisiennya manajemen data jamaah Keluhan dari jamaah karena pelayanan manual. Kurangnya tracking transaksi.
<i>key activities</i>	<i>solution</i>	<ul style="list-style-type: none"> Menyediakan platform data jamaah, keuangan secara digital sehingga dapat di akses dengan mudah.
<i>key resources</i>	<i>key metrics</i>	<ul style="list-style-type: none"> mengunjungi web safir login

		<ul style="list-style-type: none"> mengisi kebutuhan pelayanan.
<i>Customer relationship</i>	<i>unfair advantage</i>	<ul style="list-style-type: none"> pemesanan langsung tiket pesawat ke maskapai yang bersangkutan.

Tabel 2. Analisa perubahan *business model canvas* ke *Lean Canvas*

Terdapat beberapa perubahan yang terjadi dari *business model canvas* menjadi *lean canvas* maka akan menjadi seperti gambar dibawah dalam *lean canvas*



Gambar 2. Lean Canvas startup safir

C. Hambatan startup safir dalam penerapan lean canvas

Penerapan *lean canvas* dalam *startup safir* pasti ada kendala yang dihadapi, dalam kendala tersebut kemungkinan juga bisa ditemukan dalam pengembangan *startup* lain, karena kemungkinan hampir sama dengan *business model canvas*, misalnya:

- Terlalu banyaknya ide yang masuk, menjadikan kita harus benar benar memilah ide dan masukan yang menjadi prioritas, seperti yang dijelaskan Maurya [8]. Untuk membuat *list* tiga masalah teratas untuk dipecahkan.
- Perbedaan pandangan dan persepsi terhadap setiap masalah dan ide yang telah ditentukan dalam lean canvas.
- Kemungkinan banyak terjadinya banyak perkembangan dan penambahan ide sejalan dengan berkembangnya *startup safir*.

D. Kelebihan Lean Canvas

Dalam lean canvas terdapat beberapa kelebihan yang disebutkan oleh Maurya.[8]. Dalam kelebihan tersebut dijelaskan bahwa:

- Cepat, dalam dalam pembuatan perencanaan.
- Ringkas karena langsung ke inti dan permasalahan.
- Portable, karena akan lebih mudah dibagikan dan membuat banyak orang lebih sering membacanya.

V. KESIMPULAN

dalam penyusunan didapatkan beberapa kesimpulan diantaranya:

- *Lean canvas* dirancang untuk digunakan oleh pengusaha, sesuai dengan pendapat Maurya didalam bukunya.[8].
- *Lean canvas* beritik berat pada pada masalah.
- *Lean canvas* memberikan kemudahan dalam penerapan *lean startup*.

- Baik Lean canvas maupun business model canvas keduanya adalah rencana bisnis dan sketsa yang akan terus berkembang mengikuti stratup yang sedang dikembangkanya.

REFERENCES

- [1] M. A. Jaya, R. Ferdiana, and S. Fauziyati, "Analisis Faktor Keberhasilan Startup Digital di Yogyakarta Mardi Arya Jaya 1 , Ridi Ferdiana 2 , Silmi Fauziati 3," *Jurnal.UmkAc Id*, vol. 4, no. 1, pp. 167–173, 2017, [Online]. Available: <https://jurnal.umk.ac.id/index.php/SNA/article/view/1261>.
- [2] S. Trimi and J. Berbegal-Mirabent, "Business model innovation in entrepreneurship," *Int. Entrep. Manag. J.*, vol. 8, no. 4, pp. 449–465, 2012, doi: 10.1007/s11365-012-0234-3.
- [3] R. H. Amit, L. Massa, and C. Zott, "The Business Model : Recent Developments and Future Research The Business Model : Recent Developments and Future Research," *J. Manage.*, 2011.
- [4] R. Casadesus-Masanell and J. Ricart, "From stnd onto tactics," *Long Range Plann.*, p. 45, 2010, [Online]. Available: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0024630110000051>.
- [5] F. C. P. Muhtaroglu, S. Demir, M. Obali, and C. Girgin, "Business model canvas perspective on big data applications," *Proc. - 2013 IEEE Int. Conf. Big Data, Big Data 2013*, pp. 32–37, 2013, doi: 10.1109/BigData.2013.6691684.
- [6] E. A. J. Johnson, "Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers by Alexander Osterwalder and Yves Pigneur. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2010. 281 + iv pages. US\$34.95.," *J. Prod. Innov. Manag.*, vol. 29, no. 6, pp. 1099–1100, 2012, doi: 10.1111/j.1540-5885.2012.00977_2.x.
- [7] C. Nobel, "Teaching a ' Lean Startup ' Strategy," *Harvard Bus. Sch.*, pp. 1–2, 2011, [Online]. Available: <http://hbswk.hbs.edu/pdf/item/6659.pdf>.
- [8] A. Maurya, "Running Lean - A systematic process for iterating your web application from Plan A to a plan that works," *O'Reilly Media*, p. 240, 2010.

PENERAPAN METODE LEAN CANVAS MODEL UNTUK PENGEMBANGAN STARTUP SAFIR

ORIGINALITY REPORT

10%

SIMILARITY INDEX

10%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	startupborneo.blogspot.com Internet Source	2%
2	www.coursehero.com Internet Source	1%
3	www.sprinthink.id Internet Source	1%
4	www.kompasiana.com Internet Source	1%
5	www.scribd.com Internet Source	1%
6	id.123dok.com Internet Source	1%
7	www.shakeupstartups.eu Internet Source	1%
8	123dok.com Internet Source	1%
9	journals.telkomuniversity.ac.id Internet Source	1%

10

digilib.unila.ac.id

Internet Source

<1 %

11

id.scribd.com

Internet Source

<1 %

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography On