



Pelatihan business model menggunakan lean canvas bagi anggota Himpunan Pengusaha Laundry Indonesia (HIPLI)

Wawan Kurniawan , Didien Suhardini, Triwulandari, Emilia Sari, Anik Nur Habyba
Universitas Trisakti, Jakarta, Indonesia

 wawan.kurniawan@trisakti.ac.id

 <https://doi.org/10.31603/ce.5604>

Abstrak

Mitra Pengabdian kepada Masyarakat adalah anggota Himpunan Pengusaha Laundry Indonesia (HIPLI). Kegiatan PKM ini ditujukan untuk memberikan penjelasan dan pemahaman tentang model Lean Canvas, teori peluang bisnis, strategi pasar yang tepat, analisa risiko kepada pemilik usaha yang tergabung dalam HIPLI. Metode yang diterapkan dalam pengabdian masyarakat ini adalah pelatihan dengan teknik presentasi dan diskusi. Hasil kuesioner terhadap pelaksanaan pelatihan ini menunjukkan peserta puas terhadap pelaksanaan pelatihan. Kesimpulan dari pelaksanaan PKM ini adalah Pelatihan Business Model Canvas pada pengusaha yang tergabung dalam HIPLI telah memberikan pemahaman lebih baik tentang materi pelatihan sehingga peserta lebih semangat dalam meneruskan bisnisnya.

Kata Kunci: UKM Laundry; Lean canvas; Pelatihan business model

The lean canvas business model training for members of the Indonesian laundry entrepreneurs association (HIPLI)

Abstract

Community Service Partners are members of the Indonesian Laundry Entrepreneurs Association (HIPLI). This Student Creativity Program (PKM) activity is intended to provide a thorough explanation of the Lean Canvas model, business opportunity theory, appropriate market strategies, and risk analysis for business owners that are members of HIPLI. The participants were trained using presentation and discussion techniques. The feedback from the participants through the questionnaires showed that they were satisfied with the training's implementation. Finally, this PKM implementation concluded that the Lean Canvas Business Model Training for HIPLI entrepreneurs provided a better understanding of the training material such that participants are more enthusiastic about continuing their business.

Keywords: *Laundry SMEs; The lean canvas; Business model training*

1. Pendahuluan

Himpunan Pengusaha Laundry Indonesia (HIPLI) didirikan tahun 2015 dengan tujuan sebagai perkumpulan pelaku usaha di bidang industri laundry, baik pelaku jasa, pabrik, distributor, agen, maupun teknisi laundry di seluruh Indonesia. Visi dan Misi ingin memajukan industri Laundry dan pelaku usahanya serta bermanfaat bagi masyarakat, sekaligus menjadi mitra strategis bagi Pemerintah dalam upaya mendukung pembangunan.

HIPLI memiliki jumlah anggota 2000 anggota yang tersebar di seluruh Indonesia itu, untuk HIPLI wilayah Jakarta sebanyak 500 anggota. Program kerja HIPLI antara lain melaksanakan program-program yang bersentuhan langsung dengan kebutuhan anggotanya, seperti pelatihan mengenai Laundry, mulai dari teknis pengerjaan hingga manajemen keuangan dan pemasaran. Penghasilan rata-rata setiap anggota untuk skala kecil Rp.5.000.000 dan skala sedang Rp.10.000.000. Konsumen sangat beragam misalnya mahasiswa, rumah tangga, industri.

Namun demikian, permasalahan HIPLI pada saat pandemi adalah penghasilan menurun 70 % dibandingkan sebelum pandemi, sehingga perlu strategi agar bisnisnya tetap berjalan. Salah satunya adalah pengembangan model bisnis baru untuk keberlangsungan bisnis HIPLI. Salah satu model bisnis yang cocok untuk UMKM dan bisnis yang membutuhkan strategi baru adalah *Model Lean Canvas*. Dengan *lean canvas*, pemilik bisnis dapat fokus untuk mengidentifikasi masalah dan solusi (Maurya, 2010). Oleh karena itu, dengan adanya pengabdian ini diharapkan mampu menghasilkan sebuah model bisnis bagi mitra yaitu anggota HIPLI dengan pendekatan *Lean Canvas*.

2. Metode

Kegiatan pengabdian dimulai dari observasi ke HIPLI pada tanggal 4 dan 6 Mei 2020, dan pelaksanaan pengabdian pada hari Sabtu, 15 Mei 2020, melalui aplikasi Google Meet. Pengabdian dilakukan dengan kegiatan pelatihan oleh Tim PKM dengan materi: (a) Menemukan peluang, (b) Pelanggan dan solusi permasalahan, (c) *Business Model Using the Lean Canvas*, dan (d) Risiko Bisnis.

Selanjutnya, dilakukan evaluasi dengan mengadakan tanya jawab dengan peserta terhadap apa yang telah disampaikan pada sesi pelatihan. Indikator keberhasilan program juga dilakukan penyebaran pertanyaan melalui Google form untuk mendapatkan nilai seberapa puas peserta pengabdian terkait penyampaian materi *Lean Canvas* yang sudah dilakukan.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan pengabdian diawali dengan diskusi dengan pihak HIPLI, dalam hal diwakili Bapak Hendy selaku wakil ketua HIPLI Cabang Jakarta pada tanggal 4 dan 6 Mei 2020. Hasil dari diskusi adalah penetapan tema yang disepakati dan membuat poster PKM untuk anggota HIPLI (Gambar 1).



Gambar 1. Poster Kegiatan Pengabdian

3.2. Tahap Pelatihan

Kegiatan pelatihan dilakukan oleh tim dengan deskripsi sebagaimana disajikan pada Tabel 1. Adapun kondisi saat kegiatan pelatihan sebagaimana disajikan pada Gambar 2.

Tabel 1. Materi pelatihan

No	Nama	Materi Pelatihan
1	Dr.Ir.Triwulandari,SD,MM	Menemukan Peluang
2	Ir.Didien Suhardini,MSc,PhD	Pelanggan dan Solusi
3	Emilia Sari, ST,MM, PhD	Business Model Using the Lean Canvas
4	Anik N H, STP,MSi	Resiko Bisnis



Gambar 2. Kegiatan pelatihan melalui Google Meet

Selanjutnya peserta dibimbing untuk membuat strategi bisnis melalui Lean Canvas. Gambar 3 adalah salah satu contoh strategi bisnis UKM Laundry menggunakan Lean Canvas.

PROBLEM Mahasiswa yang tidak mempunyai waktu untuk membersihkan kamar kosnya, kebersihan dan kerapian kamar kost mahasiswa/pekerja yang dikhawatirkan akan berengaruh pada kesehatan dan kesejahteraan. EXISTING ALTERNATIVES - Laundry Klin - Republic Laundry	SOLUTION Penyedia Jasa Antar Jemput laundry dan pembersihan kamar kost secara rutin	UNIQUE VALUE PROPOSITION 1. Jasa Pembersih kamar secara rutin 2. Jasa Laundry Pakaian harian 3. Jasa Penggantian seprai,keset dan gorden 4. Jasa Laundry Seprai, keset dan gorden secara rutin HIGH-LEVEL CONCEPT Tidak hanya jasa laundry, tetapi juga bersih-bersih kamar kostan	UNFAIR ADVANTAGE Belum tersedianya jasa laundry yang menyediakan jasa mencuci pakaian sekaligus membersihkan kamar kost-kostan mahasiswa dan pekerja	CUSTOMER SEGMENTS 1. Mahasiswa 2. Pekerja
	KEY METRICS 1. 10 Order/Day (Bersih-bersih) 2. 10 Order/Day (Laundry) 3. 10 Order/Week (Paket) 4. 4 Pekerja, 4 Mesin Cuci, 4 Ironing Tools dan 2 Set Cleaning Tools		CHANNELS 1. Social Media 2. Flyer dan Poster 3. Kerja sama dengan Ibu Kost	EARLY ADOPTERS 1. Mahasiswa sibuk yang mengkos
COST STRUCTURE 1. Biaya Start Up = Rp 11.500.000 2. Mesin Cuci = Rp 2.150.000 x 4 mesin cuci = Rp 8.600.000 3. Setrika = Rp 250.000 x 2 Setrika = Rp 500.000 4. Fixed Cost Gaji Karyawan (Rp 2.000.000,- x 4 Karyawan) = Rp 8.000.000/bulan Biaya Listrik = Rp 1.500.000/bulan Variable Cost - Biaya Transportasi Antar Jemput (2 Motor) = Rp 200.000/bulan - Biaya Produk Deterjen = Rp 300.000/bulan - Biaya Produk Pewangi = Rp 100.000/bulan		REVENUE STREAMS 1) Pendapatan Jasa Laundry 2) Pendapatan Jasa Bersih-bersih Kostan 3) Pendapatan Jasa Paket All In		

Gambar 3. Model Lean Canvas untuk bisnis laundry

3.3. Tahap Evaluasi

Metode yang digunakan pada tahap ini menggunakan Google Form untuk menilai indikator keberhasilan terhadap kegiatan yang telah dilaksanakan. Hasil indikator keberhasilan program pengabdian sebagai berikut:

- Materi yang disampaikan: 90% peserta memahami
- Materi yang disampaikan: 89% bermanfaat
- Keberlanjutan program PKM: 95% setuju ada keberlanjutan program.

4. Kesimpulan

Pelatihan Business Model Canvas dengan pemberian materi model Lean Canvas pada pengusaha HIPLI telah memberikan pemahaman lebih baik tentang materi pelatihan sehingga peserta lebih semangat dalam meneruskan bisnisnya.

Daftar Pustaka

Maurya, A. (2010). *Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works*. California: O'Reilly.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution Non-Commercial 4.0 International License
