

RANCANGAN BISNIS DENGAN *BUSINESS MODEL CANVAS*  
PADA *SUCKS DIRTY SHOES LAUNDRY*

Daffa Firmansyah

Manajemen Pemasaran

Dudi Anandya

Freddy Mutiara

**ABSTRAK**

Laporan Kerja Lapangan ini membahas mengenai penerapan salah satu *Tools* strategi bisnis yaitu *Business Model Canvas* (BMC) pada sebuah bisnis layanan jasa *Sucks Dirty Shoes Laundry*. *Sucks Dirty* adalah sebuah bisnis yang bergerak pada bidang layanan jasa laundry sepatu, tas, dan topi. Sejak awal berdiri, bisnis ini telah beroperasi atau berjalan kurang lebih dua tahun lamanya. Dalam prosesnya, telah mengerjakan ribuan pasang sepatu, bisnis ini menemukan beberapa kendala atau masalah yang dialami. Masalah atau kendala tersebut yaitu persaingan yang ketat dengan kompetitor dan segmen pasar yang hampir sama, kemudian tidak adanya peningkatan pendapatan yang signifikan dan orderan sepatu kotor, sehingga cenderung stagnan. Dalam upaya untuk mengatasi dan menghadapi masalah tersebut, pelaku bisnis merancang strategi bisnis yang akan digunakan kedepannya menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). *Business Model Canvas* (BMC) memiliki tujuan dan fungsi untuk menuangkan dan mengkomunikasikan ide atau konsep bisnis dengan cepat. Terdapat sembilan blok dasar pada *Business Model Canvas* yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnership* dan *cost structure*

**Kata kunci:** *Business Model Canvas*, strategi bisnis, layanan jasa

*BUSINESS DESIGN WITH BUSINESS MODEL CANVAS  
ON SUCKS DIRTY SHOES LAUNDRY*

Daffa Firmansyah

Manajemen Pemasaran

Dudi Anandya

Freddy Mutiara

**ABSTRACT**

*This Field Work Report discusses the application of one of the business strategy tools, namely the Business Model Canvas (BMC) in a Sucks Dirty Shoes Laundry service business. Sucks Dirty is a business engaged in the laundry service of shoes, bags and hats. Since its inception, this business has been operating or running for about two years. In the process, having worked on thousands of pairs of shoes, this business encountered several obstacles or problems it experienced. These problems or obstacles are intense competition with competitors and market segments that are almost the same, then there is no significant increase in revenue and dirty shoe orders, so it tends to stagnate. In an effort to overcome and deal with these problems, business people design business strategies that will be used in the future using the Business Model Canvas (BMC). The Business Model Canvas (BMC) has the purpose and function of expressing and communicating business ideas or concepts quickly. There are nine basic blocks in the Business Model Canvas, namely customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships and cost structure.*

***Keywords: Business Model Canvas, business strategy, services***