

SERVICE LEARNING PENERAPAN BUSINESS MODEL CANVAS PADA USAHA RUMAHAN MOSES PROFESIONAL LAUNDRY

**Meithiana Indrasari^{*1}, Ifit Novita Sari², Dian Ferriswara³,
Liosten Rianna Roosida Ully T⁴**

^{1,3,4}Universitas Dr. Soetomo, ²Universitas Islam Malang

^{*1}meithiana.indrasari@unitomo.ac.id, ²inovsari@unisma.ac.id,

³dianferriswara@unitomo.ac.id, ⁴liosten.rianna@unitomo.ac.id

Abstract

Business Model Canvas (BMC) is a visual framework used to design, describe, and understand the key elements of a business model. The framework assists entrepreneurs and business leaders in developing their business ideas, planning strategies, and communicating with teams and other stakeholders. The application of BMC through service learning in the Laundry Moses business is used as a framework to analyze and design key elements of the Laundry Moses business model. Service learning methods are integrated so that partners not only understand theoretical concepts but can also experience their application in real business environments. It can also increase partners' understanding of how business components are interrelated and contribute to business success. The integration of service learning can have a positive impact on Laundry Moses' business, such as improving operational processes, developing more effective marketing strategies, and improving customer service quality. In addition, partners also benefit from the development of interpersonal skills, problem solving, and teamwork. The practical implication is to strengthen the relationship between universities and the business world through the active involvement of students in improving business performance in a sustainable manner. For the world of education, this service activity illustrates an innovative approach to teaching business concepts holistically through practical experience in the field.

Keywords: BMC, service learning, business model, innovative

Abstrak

Business Model Canvas (BMC) adalah suatu kerangka kerja visual yang digunakan untuk merancang, menggambarkan, dan memahami elemen-elemen kunci dari sebuah model bisnis. Kerangka kerja ini membantu para wirausaha dan pemimpin bisnis dalam mengembangkan ide bisnis mereka, merencanakan strategi, dan berkomunikasi dengan tim dan pemangku kepentingan lainnya. Penerapan BMC melalui service learning pada usaha Laundry Moses ini digunakan sebagai kerangka kerja untuk menganalisis dan merancang elemen-elemen kunci dari model bisnis usaha Laundry Moses. Metode service learning diintegrasikan agar mitra tidak hanya memahami konsep teoritis, tetapi juga dapat mengalami penerapannya dalam lingkungan bisnis nyata. Selain itu juga dapat meningkatkan pemahaman mitra tentang bagaimana komponen-komponen bisnis saling terkait dan berkontribusi terhadap keberhasilan bisnis. Integrasi service learning dapat memberikan dampak positif pada usaha Laundry Moses, seperti perbaikan proses operasional, pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif, dan peningkatan kualitas pelayanan pelanggan. Selain itu, mitra juga mendapatkan manfaat berupa pengembangan keterampilan interpersonal, pemecahan masalah,

dan kerja sama tim. Implikasi praktisnya adalah memperkuat hubungan antara perguruan tinggi dan dunia bisnis melalui keterlibatan aktif mahasiswa dalam meningkatkan kinerja bisnis secara berkelanjutan. Bagi dunia pendidikan, kegiatan pengabdian ini mengilustrasikan pendekatan inovatif dalam mengajar konsep bisnis secara holistik melalui pengalaman praktis di lapangan.

Kata kunci BMC, service learning, model bisnis, inovatif

PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi Mitra

Moses *Profesional Laundry* merupakan usaha Industri Kecil Menengah (IRT) yang berada di Surabaya Barat tepatnya di Jalan Raya Darmo Baru Barat No.55 Surabaya. Pemilik Moses *Profesional Laundry* adalah Bapak Hendrik Sahala, usaha laundry tersebut berdiri pada tanggal 20 Desember 2017. Surabaya Barat saat ini telah bertumbuh menjadi pusat bisnis di Kota Surabaya. Kondisi persaingan penyedia jasa *laundry* di kawasan Surabaya Barat cukup tinggi. Hal ini menuntut Moses *Profesional Laundry* untuk terus meningkatkan kapabilitas dari bisnisnya agar dapat terus bertahan dan unggul.

Banyak pesaing dari usaha sejenis seperti *Oxy Laundry*, *Dr. Clean Laundry*, *Jeff Laundry*, *ION Laundry*, *Octopus Laundry*, *Laguna Laundry*, *Didi Laundry*, dan *Today Laundry* yang lokasinya berdekatan dengan usaha Moses *Profesional Laundry*. Moses *Profesional Laundry* memiliki 7 orang pegawai, yaitu bagian setrika *steam* 2 orang, bagian cuci dan mengeringkan 2 orang, bagian *packing* dan pelayanan 1 orang, bagian keuangan 1 orang, dan bagian *maintenance* 1 orang.

Agar usaha dapat berjalan dengan baik dan sukses tentu tidak hanya dibutuhkan kreativitas, ilmu, dan pengetahuan yang luas. Kemampuan tata kelola yang baik juga merupakan faktor penting yang dapat dijadikan bekal untuk mengembangkan bisnis. Lokasi tempat usaha sangat strategis di jalan raya kembar dan di sekitarnya terdapat beberapa apartemen, hotel, homestay, dan perkantoran. Pelanggan Moses *Profesional Laundry* 60% berasal dari penghuni apartemen, 25% dari perumahan Citraland dan sekitarnya, 10% dari perkantoran, dan 5% dari umum.

Lokasi Moses *Profesional Laundry* berdekatan dengan tiga usaha sejenis yaitu, *Laguna Laundry*, *Didi Laundry*, dan *Today Laundry*. Moses *Profesional Laundry* mampu menghasilkan pendapatan berkisar antara Rp.1.300.000,- hingga Rp.2.000.000,- dengan keuntungan Rp.756.000,- hingga Rp.1.100.000,- per hari. Keuntungan yang diterima dari usaha ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga setiap harinya dan sebagian ditanamkan kembali untuk pengembangan bisnis Moses *Profesional Laundry* dengan harapan bisnis semakin kuat dengan bertambahnya modal usaha. Keuntungan sebesar Rp.756.000,- hingga Rp.1.100.000,- per hari diperoleh dalam kondisi persaingan ketat dengan banyaknya bisnis *laundry* di sekitar tempat usaha Moses *Profesional Laundry*.

B. Permasalahan Mitra

Dengan banyaknya customer disekitar Moses Profesional *Laundry* dan tingginya jumlah pesaing bisnis Moses Profesional *Laundry*, namun Moses Profesional *Laundry* masih tetap bisa eksis dan bertahan bahkan mampu mengembangkan bisnis baru yaitu rumah makan Jaya Bundo. Hal ini karena harga kiloan dan satuan Moses Profesional *Laundry* jauh lebih murah dibandingkan harga kompetitor lainnya.

Tabel 1. Kapasitas Produksi Mesin Moses Profesional Laundry

No.	Keterangan	Volume Produksi/hari	Kapasitas Mesin Produksi	Kelebihan/Kekurangan
1	Laundry	200 kg	165 kg	Kelebihan
2	Kiloan Laundry Satuan	30 pcs	40 pcs	Order Belum Maksimal

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa order yang diterima dari customer melebihi kapasitas produksi. Kondisi ini menjadi kekuatan Moses Profesional *Laundry* untuk berkembang. Disatu sisi ketika hari Sabtu dan Minggu Moses Profesional *Laundry* mengalami *overload order laundry* kiloan sampai 50 kg lebih, sehingga terpaksa menolak customer yang datang. Sedangkan kelebihan perhari rata-rata 35 kg, yang akhirnya membuat waktu penyelesaian yang dijanjikan ke *customer* tidak tepat waktu. Hal ini merupakan kelemahan yang mengakibatkan pelanggan tidak puas dan pindah kepada *laundry* lain. Berdasarkan rata-rata keuntungan per hari Rp.756.000,- maka Moses Profesional *Laundry* kehilangan keuntungan sebagai akibat tidak dapat menerima order pelanggan keseluruhan, diperkirakan sebesar $35 \text{ kg} \times \text{Rp.6.500,-} = \text{Rp.227.500,-}$ sampai Rp.500.000,- per hari.

Moses Profesional *Laundry* berupaya untuk dapat memenuhi permintaan *laundry customer*, maka perlu ditingkatkan volume mesin pengering yang selama ini membutuhkan waktu yang cukup lama untuk mengeringkan pakaian yang dicuci. Durasi waktu yang dibutuhkan untuk sekali putar mengeringkan, satu mesin dengan kapasitas maksimal 4 kg adalah satu jam. Untuk lebih jelas perbandingan alat produksi dan kapasitas produksi dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2. Perbandingan alat produksi dan kapsitas produksi

No.	Keterangan	Jumlah	Kapasitas Mesin Produksi/hari
1	Mesin Cuci	3 unit	11 jam x 5kg x 3 = 165 kg
2	Mesin	3 unit	11 jam x 4kg x 3 = 132kg
3	Pengering Setrika Steam	3 unit	50 g x 3 = 150 kg

Dari tabel 2 di atas dapat disimpulkan bahwa jumlah mesin pengering masih kurang agar dapat memenuhi *order laundry* dari *customer*, sehingga waktu penyelesaian bisa selesai tepat pada waktunya. *Customer* puas dan perusahaan Moses Profesional *Laundry* juga dapat meningkatkan keuntungan.

Selain itu, masih didapatkan pelanggan *complain* karena bajunya hilang bahkan ada baju *laundry* yang tertinggal. Hal ini disebabkan *quality control* Moses Profesional *Laundry* masih lemah bahkan sistem *display*

belum tertata dengan baik. Akhirnya, *customer* merasa kecewa dan pindah ke *laundry* lain.

Dari kedua tabel di atas dapat dirumuskan permasalahan mitra secara terukur seperti pada tabel berikut.

Tabel 3. Permasalahan Mitra

No.	Keterangan	Permasalahan
1	Produksi	<ul style="list-style-type: none"> a. Volume produksi. Overload produksi sehingga ada order customer yang ditolak b. Kapasitas produksi. Mesin pengering membutuhkan waktu 1 jam untuk mengeringkan (terlalu lama) c. Setrika steam. Masih banyak hasil setrika tidak licin
2	Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> a. Sistem Pembukuan. Pembukuan masih tradisional tidak menggunakan sistem accounting. b. Manajemen Control. Pegawai bagian cuci dan setrika tidak menghitung kembali jumlah pakaian yang dilaundry karena tidak ada pembukuan keluar masuk stock laundry c. Display. Laundry yang sudah di packing tidak ditata dengan baik.
3	Pemasaran	Belum menggunakan promosi melalui media sosial: website, instagram.

Tata kelola stok *laundry* belum menggunakan manajemen yang baik [1], [2]. Bila ditangani dengan manajemen yang baik maka jumlah *customer* di Moses Profesional *Laundry* akan semakin meningkat seiring dengan harga rendah yang menjadi kekuatan Moses Profesional *Laundry*. Masih ditemukan juga beberapa *customer* yang kurang puas dengan hasil setrika. Hasil setrika dinilai kurang rapi dan licin. Hal ini terjadi ketika ada pegawai baru *laundry* yang belum berpengalaman bekerja di bagian setrika. Dengan fakta tersebut maka perlu diberikan pelatihan secara periodik kepada pegawai untuk meningkatkan keterampilan setrika sesuai standar *laundry* profesional.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini menggunakan metode *service learning* [3], [4]. Rincian kegiatan berupa, 1) melakukan pelatihan dan pendampingan BMC untuk elemen: *value proposition, channels, revenue streams, key resource, customer, customer relationship, key activities, key partnership*, dan *cost structure*, 2) pelatihan dan pendampingan pengimplementasian BMC untuk pengembangan Moses Profesional *Laundry*, yaitu mengupayakan membuat program Laundry Ekspres (FAST), mendampingi mencari peluang kemitraan, mendampingi membuka cabang baru Moses Profesional *Laundry*, 4) pelatihan dan pendampingan mengevaluasi dan memonitor keberlanjutan program PKM, untuk mengawal keberlanjutan program pengabdian masyarakat yang selanjutnya akan dijadikan sebagai inkubator bisnis Unitomo. Maka Evaluasi dan monitoring serta keberlanjutan program akan selalu dimonitor.



Gambar 1. Analisis Situasi di Moses Profesional Laundry



Gambar 2. Pengecekan Kelayakan Mesin Cuci

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam kegiatan ini, peserta pelatihan, mahasiswa yang terlibat, dan pemilik usaha telah memiliki pemahaman yang lebih baik tentang BMC berikut dengan strategi yang dapat meningkatkan keberhasilan desain bisnis [5], [6]. Kegiatan *service learning* tentang penerapan BMC pada usaha Moses Profesional Laundry menghasilkan beberapa temuan dan kontribusi penting, antara lain: 1) pemahaman mendalam tentang bisnis. Peserta pelatihan telah mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana desain bisnis yang akan dijalankan, termasuk proses operasional, persaingan pasar, dan tantangan yang dihadapi oleh pemilik usaha, 2) *Business Model Canvas* yang akan dikembangkan. Ini mencakup semua elemen penting dari bisnis, termasuk segmen pasar, proposisi nilai, saluran distribusi, sumber daya kunci, dan hubungan dengan pelanggan, 3) identifikasi peluang dan ancaman. Dalam proses pembuatan desain BMC, telah teridentifikasi peluang baru untuk meningkatkan bisnis, seperti ekspansi ke segmen pasar yang belum dieksplorasi dan pengoptimalan proses operasional. Ancaman juga diidentifikasi, seperti ketatnya persaingan di bisnis yang akan dijalankan, 4) rencana strategi. Berdasarkan hasil balikan dari peserta pelatihan, telah dirumuskan rencana strategi jangka pendek dan panjang untuk desain bisnis yang akan dijalankan. Ini termasuk inisiatif untuk memperluas layanan, meningkatkan pemasaran, dan mengelola sumber daya lebih efisien.

Business Model Canvas adalah suatu kerangka kerja visual yang digunakan untuk merancang, menggambarkan, dan memahami elemen-elemen kunci dari sebuah model bisnis. Kerangka kerja ini membantu para wirausaha dan pemimpin bisnis dalam mengembangkan ide bisnis mereka,

merencanakan strategi, dan berkomunikasi dengan tim dan pemangku kepentingan lainnya.



Gambar 3. Service Learning Penerapan BMC

BMC terdiri dari sembilan komponen utama yang mencakup semua aspek penting dari suatu bisnis. Komponen-komponen ini membantu untuk merinci dan menggambarkan bagaimana sebuah bisnis akan menghasilkan nilai dan mengoperasikan dirinya, yaitu: 1) segmen pelanggan/*Customer Segments*. Siapa target pasar atau kelompok pelanggan yang ingin dijangkau oleh bisnis yang akan dijalankan?; 2) proposisi nilai/*Value Propositions*. Apa produk atau layanan yang ditawarkan kepada pelanggan, dan bagaimana produk atau layanan tersebut memberikan nilai kepada mereka?; 3) saluran distribusi/*Channels*. Bagaimana produk atau layanan akan dijual dan didistribusikan kepada pelanggan?; 4) hubungan dengan pelanggan/*Customer Relationships*. Bagaimana hubungan dengan pelanggan akan dijaga? Apakah lebih kepada pelayanan pelanggan, interaksi personal, atau otomatisasi?; 5) pendapatan/*Revenue Streams*. Bagaimana bisnis akan menghasilkan pendapatan? Apakah dari penjualan langsung, langganan, iklan, atau sumber pendapatan lainnya?; 6) sumber daya utama/*Key Resources*. Apa saja aset dan sumber daya yang diperlukan untuk menjalankan bisnis? Ini bisa berupa sumber daya fisik, manusia, teknologi, atau kekayaan intelektual; 7) aktivitas utama/*Key Activities*. Apa aktivitas kunci yang harus dilakukan agar model bisnis berfungsi? Ini bisa termasuk produksi, pengembangan produk, pemasaran, atau dukungan pelanggan; 8) mitra kunci/*Key Partnerships*. Apakah ada mitra atau pihak luar yang berkontribusi pada keberhasilan bisnis Anda? Ini bisa berupa pemasok, mitra produksi, atau aliansi strategis lainnya; dan 9) struktur biaya/*Cost Structure*. Apa saja biaya yang diperlukan untuk menjalankan bisnis? Ini mencakup biaya produksi, pemasaran, pengembangan produk, dan operasional lainnya [7]–[9].

Dengan mengisi setiap elemen dalam BMC, para perencana bisnis dapat mengembangkan pemahaman yang lebih baik tentang keseluruhan gambaran bisnis mereka. Model ini sangat membantu dalam merancang strategi, mengidentifikasi peluang dan tantangan, serta berkomunikasi secara efektif dengan tim dan investor.

Setelah dilakukan pelatihan BMC, Moses Profesional *Laundry* akan menerapkan dan merancang usaha laundry dengan lebih efektif menggunakan desain MBC dengan langkah berikut. Identifikasi Elemen-Elemen Utama. Pertama, mengenali elemen-elemen kunci dalam bisnis laundry. Mengidentifikasi segmen pelanggan (misalnya, individu, keluarga, atau bisnis), proposisi nilai (misalnya, layanan laundry cepat, layanan antar-jemput, atau layanan pembersihan khusus), saluran distribusi (tokonya, pemesanan online, atau aplikasi), dan lain-lain.

Isi Setiap Elemen. Masing-masing elemen dalam BMC yang dirancang sesuai dengan karakteristik bisnis laundry Moses Profesional *Laundry*. Menjelaskan setiap elemen berkontribusi pada operasi dan keberhasilan bisnis Anda, seperti di bagian aktivitas utama, menyebutkan proses penerimaan pakaian, pencucian, pengeringan, dan lipatan.

Definisikan Sumber Daya dan Aktivitas Utama. Menentukan sumber daya utama yang dibutuhkan, seperti mesin cuci, pengering, deterjen, tenaga kerja, dan lain-lain. Mengidentifikasi aktivitas utama seperti proses pencucian dan pengeringan, serta bagaimana mengelola stok bahan baku (deterjen, kain, dan keperluan lainnya).

Tentukan Proposisi Nilai. Merumuskan apa yang membuat layanan laundry Moses Profesional *Laundry* unik dan menarik bagi pelanggan. Apakah itu layanan cepat, kualitas pencucian yang tinggi, harga bersaing, atau layanan antar-jemput yang nyaman?

Merencanakan Saluran Distribusi dan Hubungan dengan Pelanggan. Menentukan bagaimana pelanggan akan menemukan usaha laundry Moses Profesional *Laundry* melalui iklan, media sosial, atau market place dan bagaimana Moses Profesional *Laundry* akan menjaga hubungan dengan mereka. Misalnya, apakah akan memberikan layanan pelanggan yang personal atau lebih fokus pada otomatisasi?

Pendapatan dan Struktur Biaya. Menentukan cara menghasilkan pendapatan, seperti biaya per item, paket layanan, atau langganan bulanan. Mengidentifikasi struktur biaya yang dikeluarkan, termasuk biaya bahan baku, sewa tempat, gaji karyawan, dan biaya operasional lainnya.

Pertimbangkan Mitra dan Kemitraan. Merencanakan kemitraan dengan pemasok deterjen atau solusi pembayaran, jadikan sebagai bagian Mitra Kunci. Hal ini juga dapat mencakup kolaborasi dengan jasa pengantaran atau jaringan bisnis lain yang mendukung operasi Moses Profesional *Laundry*.

Visualisasi Model Bisnis. Setelah mengisi semua elemen, kemudian memvisualisasikan BMC Moses Profesional *Laundry*. Visualisasi ini dibuat dalam bentuk gambar atau menggunakan alat khusus secara online.

Evaluasi dan Refleksi. Setelah memiliki gambaran keseluruhan model bisnis, mengevaluasi apakah semua elemen telah terpenuhi dan saling mendukung. Mempertimbangkan juga apakah ada aspek yang perlu diperbaiki atau dioptimalkan.

Gunakan sebagai Panduan. Gunakan BMC sebagai panduan saat menjalankan bisnis dan dapat digunakan untuk merencanakan tindakan dan pengembangan, serta sebagai alat komunikasi untuk tim dan pemangku kepentingan lainnya.

Pemantauan dan Penyesuaian. Bisnis akan berubah seiring waktu. memantau kinerja Moses Profesional *Laundry* dengan memperhatikan tren pasar, dan melakukan penyesuaian pada model bisnis sesuai kebutuhan. BMC adalah alat fleksibel sehingga bisa mengadaptasi sesuai dengan bisnis Moses Profesional *Laundry*, dan dapat mengubahnya ketika diperlukan untuk mencapai keberhasilan yang lebih besar [10]–[12].

SIMPULAN

Penerapan BMC pada usaha Moses Profesional *Laundry* telah memberikan manfaat konkret dalam meningkatkan pemahaman tentang bisnis ini dan mengidentifikasi peluang serta tantangan yang perlu diatasi. Beberapa langkah konkrit dan implikasi dari kegiatan pelatihan yang akan dilakukan oleh Moses Profesional *Laundry* selaku mitra adalah: 1) pentingnya analisis bisnis. Kegiatan ini menyoroti pentingnya melakukan analisis bisnis yang cermat dalam mengelola sebuah usaha. BMC adalah alat yang kuat untuk merinci elemen-elemen kunci bisnis dan mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki, 2) kolaborasi antar mahasiswa dan pemilik usaha. Kegiatan pelatihan dengan model *service learning* merupakan kolaborasi antara dosen, mahasiswa dan mitra. Ini adalah model pembelajaran yang saling menguntungkan di mana mahasiswa mendapatkan pengalaman praktis sambil memberikan kontribusi berharga kepada mitra, 3) fleksibilitas dan adaptabilitas. Kegiatan ini juga menunjukkan pentingnya fleksibilitas dalam bisnis. Bisnis Model Canvas dapat membantu untuk lebih mudah beradaptasi dengan perubahan pasar dan menjalankan strategi baru, dan 4) implementasi strategi. Sebagai langkah selanjutnya setelah pembuatan BMC, Moses Profesional *Laundry* perlu mengimplementasikan strategi yang telah dirumuskan.

Hal ini memerlukan komitmen dan upaya yang berkelanjutan dari pemilik usaha dan timnya. Dalam keseluruhan, kegiatan *service learning* ini telah memberikan kontribusi positif baik bagi mahasiswa maupun bisnis lokal, Moses Profesional *Laundry*. Melalui pemahaman yang ditingkatkan dan rencana strategi yang dirumuskan, diharapkan bisnis ini dapat tumbuh dan berkembang lebih baik di masa depan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi yang telah memberikan hibah ini, sehingga tim kami dapat memberikan kontribusi yang sangat berarti dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada tahun 2023. Kami sangat bersyukur atas komitmen Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi dalam mendukung pendidikan dan proyek-proyek yang memiliki dampak positif pada masyarakat dan dunia pendidikan.

Hibah ini akan membantu kami untuk terus mengembangkan dan meningkatkan kualitas pengabdian kepada masyarakat, sehingga dapat memberikan manfaat yang lebih besar lagi bagi masyarakat luas. Kami berharap dapat berkontribusi lebih lanjut dalam mencapai tujuan bersama untuk meningkatkan mutu pendidikan di negara ini. Dana hibah ini akan dikelola dengan baik dan transparan sesuai dengan tujuan yang telah

disepakati. Kami juga berkomitmen untuk melaporkan kemajuan proyek secara berkala.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] L. P. Boedianto, “Strategi pengembangan bisnis pada depot selaris dengan pendekatan business model canvas,” *Agora*, vol. 3, no. 2, pp. 292–301, 2015.
- [2] D. Hapsari, “Strategi pemberdayaan usaha rumahan berbasis potensi lokal untuk meningkatkan produktivitas keluarga,” *J. Pengabd. Sriwij.*, vol. 3, no. 1, pp. 209–214, 2015.
- [3] I. N. Sari and H. Hayat, “Service learning klinis artikel ilmiah guru yang akan mengajukan kenaikan pangkat jabatan,” *Din. J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 5, no. 5, pp. 1114–1119, 2021.
- [4] I. N. Sari and D. F. Heriyawati, “Pendampingan penulisan artikel ilmiah bagi komunitas guru sekolah dasar melalui service learning approach di kecamatan sukun kota malang,” *Engagem. J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 4, no. 2, pp. 563–573, 2020.
- [5] W. S. Dewobroto, “Penggunaan business model canvas sebagai dasar untuk menciptakan alternatif strategi bisnis dan kelayakan usaha,” *J. Tek. Ind.*, vol. 2, no. 3, pp. 215–230, 2012.
- [6] H. Warnaningtyas, “Desain Bisnis Model Canvas (BMC) Pada Usaha Batik Kota Madiun,” *J. EKOMAKS J. Ilmu Ekon. Manaj. dan Akunt.*, vol. 9, no. 2, pp. 52–65, 2020.
- [7] M. Setijawibawa, “Evaluasi model bisnis pada perusahaan x menggunakan business model canvas,” *Agora*, vol. 3, no. 1, pp. 305–313, 2015.
- [8] E. C. Tjitradi, “Evaluasi dan perancangan model bisnis berdasarkan business model canvas,” *Agora*, vol. 3, no. 1, pp. 8–16, 2015.
- [9] M. K. Putri and A. D. Utama, “Evaluasi Model Bisnis pada Laundry Bar dengan Pendekatan Business Model Canvas,” *J. Manaj. Indones.*, vol. 17, no. 2, pp. 137–148, 2017.
- [10] R. Setyorini and R. O. Rey, “Analisis model bisnis pada eighteen nineteen laundry dengan pendekatan business model canvas,” *J. Sekr. dan Adm. Bisnis*, vol. 1, no. 1, pp. 70–81, 2017.
- [11] H. Qur’ani and R. Khairunnisa, “Analisis Bisnis Model Dengan Pendekatan Business Model Canvas Terhadap USAha Mikro Kelas Menengah Laundry Papin Sukapuratelkom University,” *Almana J. Manaj. dan Bisnis*, vol. 2, no. 1, pp. 79–86, 2018.
- [12] A. D. Novianti, S. Adam, and M. F. Dzulqarnain, “Analisis Perancangan Bisnis ‘Bunda Laundry’ Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas,” *J. Ilm. Komput. Terap. dan Inf.*, vol. 1, no. 2, pp. 26–31, 2022.