

RESEARCH ARTICLE

Perancangan Model Bisnis Aplikasi Bengkelin Dengan Metode Lean Canvas

Geovana Tirtaning Nawang Ratri, Farda Hasun* and Budi Sulistyio

Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom, Bandung, 40257, Jawa Barat, Indonesia

* Corresponding author: fardahasun@telkomuniversity.ac.id

Received on 10 September 2024; accepted on 13 October 2024

Abstrak

Jumlah kendaraan bermotor terus meningkat setiap tahunnya di Indonesia yaitu 5,31% pada 2020. Kecelakaan juga terus meningkat setiap tahun selama 2017 – 2019. Salah satu penyebab kecelakaan tersebut adalah kelalaian dari penggunanya seperti kasus rem blong, rantai putus, slip, shockbreaker patah. Namun UMKM bengkel kurang dimanfaatkan oleh masyarakat. Kondisi yang ada menunjukkan data yang berbanding terbalik dengan pendapatan para pelaku UMKM bengkel yang mengalami penurunan. Saat ini belum ada sarana penghubung antara pengendara dengan UMKM bengkel. Salah satu alternatif solusi untuk mengatasi masalah ini adalah mengembangkan aplikasi yang menjadi sarana penghubung antara pengendara dengan UMKM bengkel. Penelitian bertujuan untuk merancang model bisnis aplikasi Bengkelin sebagai penghubung pengendara dengan bengkel. Perancangan model bisnis diawali dengan pengumpulan data sekunder untuk selanjutnya merancang lean canvas dan diverifikasi serta diikuti perancangan mock-up aplikasi Bengkelin. Selanjutnya validasi dengan wawancara kepada early adopters terkait masalah dan solusi yang telah diidentifikasi. Early adoptersnya adalah pengendara mahasiswa Universitas Telkom dan usaha bengkel di Antapani, Bandung. Unique value proposition yang dirancang adalah “the most efficient way to care for your motorbike” untuk pengendara dan “work on your own schedule, capabilities and price” untuk usaha bengkel. Solusi yang diberikan adalah menawarkan fitur InServis, InHelp, InMarket, InConsul, InNews, dan notifikasi pengingat servis.

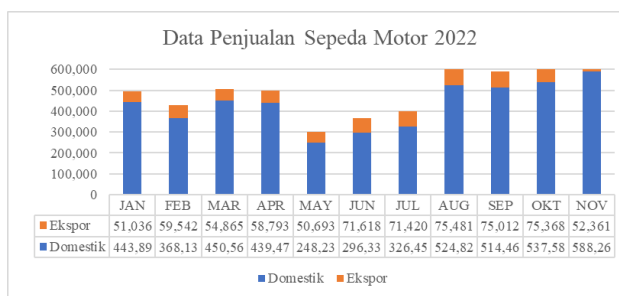
Key words: Bengkelin, lean canvas, kendaraan, pengendara, bengkel

Pendahuluan

Pada umumnya, transportasi merupakan sarana yang membantu kegiatan manusia dalam menempuh jarak dari satu tempat ke tempat lainnya menggunakan kendaraan yang digerakkan oleh manusia dan mesin. Namun, seiring perkembangan zaman, fungsi transportasi mengalami dispersal motif, sehingga tidak hanya sebagai alat bepergian, tetapi juga sebagai objek pemenuhan hobi seperti kegiatan festival, komunitas, kolektor otomotif, dan sebagai sumber pendapatan seperti usaha layanan jasa. Usaha layanan jasa ini salah satunya UMKM yang menawarkan layanan jasa transportasi dan perawatan kendaraan.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2016 – 2019, terdapat peningkatan jumlah kendaraan bermotor yang cukup signifikan yaitu 5,31 persen per tahun seperti yang ditunjukkan pada Tabel 1.

Peningkatan jumlah kendaraan seharusnya dapat menjadi peluang bengkel untuk menambah jumlah pelanggan, terlebih data penjualan



Gambar 1. Data Penjualan Sepeda Motor 2022

sepeda motor domestik lebih tinggi dibanding ekspor. Hal ini membuktikan bahwa sepeda motor masih diminati oleh masyarakat Indonesia, seperti dapat dilihat di Gambar 1.

Table 1. Peningkatan Jumlah Kendaraan Bermotor 2016 – 2019

Jenis Kendaraan	2016	2017	2018	2019	Pertumbuhan per Tahun (%)
Mobil Penumpang	13.142.958	13.968.202	14.830.698	15.592.419	4,88
Mobil Bis	204.512	213.359	222.872	231.569	3,75
Mobil Barang	4.326.731	4.540.902	4.797.254	5.021.888	4,47
Sepeda Motor	94.531.510	100.200.245	106.657.952	112.771.136	5,42
Jumlah	112.205.711	118.922.708	126.508.776	133.617.012	5,31

Table 2. Peningkatan Kasus Kecelakaan Indonesia Periode 2017-2019
Sumber: Badan Pusat Statistik, 2019

Keterangan	2017	2018	2019
Korban Mati (Orang)	30.694	29.472	25.671
Luka Berat (Orang)	14.559	13.315	12.475
Luka Ringan (Orang)	121.575	130.571	137.342
Kerugian Materi (Juta Rupiah)	217.031	213.866	254.779
Jumlah Kecelakaan	104.327	109.215	116.411

Namun, peningkatan sepeda motor tersebut justru diiringi dengan peningkatan kasus kecelakaan di Indonesia, seperti ditunjukkan di Tabel 2.

Peningkatan kecelakaan ini tentu menjadi kekhawatiran Indonesia karena menyangkut nyawa manusia. Adapun kecelakaan yang terjadi antara lain disebabkan oleh kelalaian dari penggunanya seperti kasus rem blong, rantai putus, slip, shockbreaker patah, dan lain-lain. Hal ini tentu dapat terjadi apabila kendaraan tidak terawat. Padahal UMKM bengkel sudah tersebar di seluruh daerah di Indonesia mencapai 400.000 unit. Namun, kehadiran UMKM bengkel belum banyak dimanfaatkan oleh masyarakat, khususnya pengendara, sehingga secara agregat, jasa bengkel mengalami penurunan pendapatan hingga Rp 62,5 triliun di sepanjang tahun 2021. Terdapat kendala yang dialami bengkel sehingga mengalami penurunan pendapatan, yang dalam hal ini digambarkan dengan kerangka 4S:

1. **Surroundings.** Rendahnya kesadaran masyarakat mengenai pentingnya perawatan kendaraan. Seringkali masyarakat menganggap remeh perawatan kendaraan karena kurang pengetahuan mengenai kendaraan tersebut. Sehingga ketika terjadi masalah kendaraan di jalan dan tidak ada bengkel terdekat, masyarakat tentu merasa kebingungan cara memperbaiki kendaraannya.
2. **System.** Keterbatasan kemampuan sistem perbaikan kendaraan pada jenis kendaraan tertentu karena tidak semua bengkel mampu melayani seluruh jenis kendaraan dan juga kapasitas pelayanan yang terbatas jumlahnya. Selain itu, juga pelanggan diperoleh tanpa adanya tindakan khusus dan hanya menunggu pengendara yang bermasalah dengan kendaraannya datang.
3. **Skills.** Keterbatasan pengetahuan dari montir untuk melayani berbagai jenis kendaraan karena tidak ada standarisasi mengenai pelayanan terhadap pelanggan seperti servis kendaraan.
4. **Supplier.** Perubahan harga yang ditawarkan oleh supplier yang tentu menyebabkan pendapatan UMKM bengkel turut berubah-ubah. Adapun produk-produk yang dibutuhkan UMKM bengkel dari supplier seperti kampas rem, rantai, slip, shock breaker, bearing, dan knalpot. Selain itu, tidak semua supplier menyediakan komponen-komponen kendaraan yang lengkap.

Dari permasalahan yang diuraikan, terdapat peluang untuk perancangan aplikasi yang menjadi sarana penghubung antara pengendara dan bengkel serta menjadi aplikasi edukasi masyarakat mengenai pentingnya perawatan kendaraan. Untuk perancangan aplikasi ini perlu dilakukan pematangan ide supaya mampu terealisasi dengan baik. Pematangan tersebut salah satunya dilakukan dengan membuat rancangan model bisnis supaya mampu mengidentifikasi semua data yang dibutuhkan untuk kemudian diolah menjadi strategi bisnis yang diterjemahkan dalam rancangan model bisnis. Dalam penelitian ini akan dilakukan perancangan model bisnis aplikasi *Bengkelin*. Dalam melakukan perancangan model bisnis aplikasi *Bengkelin* ini akan digunakan metode *lean canvas* karena sesuai dengan model bisnis baru khususnya berbentuk *startup*.

Tinjauan Pustaka

Model Bisnis

Model bisnis dapat diartikan sebagai suatu arsitektur yang menunjukkan kemampuan suatu perusahaan dalam menciptakan dan memberikan nilai kepada pelanggan serta suatu mekanisme yang digunakan untuk menangkap nilai tersebut [1].

Lean Canvas

Menurut Ash Maurya [2] dalam buku *Running Lean*, lean canvas merupakan sebuah alat yang diadaptasi dari *business model canvas* milik Alex Osterwalder, yang digunakan untuk memvisualisasikan dan mengevaluasi model bisnis serta melakukan eksplorasi ide-ide baru. Adapun elemen model bisnis ini adalah:

1. **Problem**
Masalah timbul karena kebutuhan pelanggan yang tidak terpenuhi. Elemen ini menjadi dasar dari perancangan model bisnis menggunakan lean canvas.
2. **Customer Segments**
Segmen pelanggan yang dibutuhkan untuk mengembangkan model bisnis supaya pemasaran dan pengembangan produk atau jasa dapat berfokus pada kelompok pelanggan yang tepat.
3. **Unique Value Proposition**
Nilai keunikan yang ditawarkan dan mampu meyakinkan pelanggan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan adalah layak untuk dibeli.
4. **Solution**
Cara yang dilakukan untuk menyelesaikan masalah yang telah teridentifikasi. Solusi perlu terus dievaluasi supaya mampu beradaptasi dengan kebutuhan pelanggan.
5. **Unfair Advantage**
Keunggulan yang dimiliki oleh sebuah bisnis yang tidak dapat ditiru ataupun dicapai oleh pesaing seperti sumber daya, teknologi, atau kompetensi yang dimiliki oleh bisnis.

6. **Revenue Streams**
Sumber pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa yang ditawarkan kepada pelanggan.
7. **Cost Structure**
Biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis yang perlu dikelola supaya dapat meningkatkan profitabilitas suatu bisnis.
8. **Key Metric**
Ukuran yang digunakan untuk melakukan pengukuran kinerja dan keberhasilan bisnis supaya dapat membantu bisnis dalam mengetahui kondisi bisnis dalam upaya melakukan perbaikan bisnis.
9. **Channel**
Media yang digunakan suatu bisnis untuk menjangkau pelanggan supaya tertarik untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan.

Proses Merancang Lean Canvas

Perancangan model bisnis menggunakan lean canvas memiliki beberapa proses di antaranya:

1. **Brainstorming kemungkinan pelanggan**
Brainstorming penting dilakukan supaya hasil model bisnis yang dihasilkan tidak bias dan mampu benar-benar menjawab permasalahan pelanggan.
2. **Sketsa lean canvas**
Proses pemetaan hasil brainstorming kemungkinan pelanggan yang telah dilakukan pada proses pertama ke dalam kanvas. Terdapat beberapa proses dalam membuat sketsa lean canvas di antaranya:
 - a. Buat sketsa kanvas dalam satu kali duduk yang dibuat kurang dari 15 menit supaya dapat mengambil pikiran yang ada di kepala saat ini.
 - b. Adalah memungkinkan untuk membiarkan suatu bagian atau blok kosong untuk menghemat waktu daripada mencoba melakukan penelitian dan memperdebatkan jawaban benar.
 - c. Membuat deskripsi dengan ringkas dalam satu paragraf untuk dapat memahami model bisnis hingga ke esensinya.
 - d. Pikirkan hal saat ini untuk membuat hipotesis yang perlu diuji guna mengembangkan produk sehingga mampu menyelesaikan masalah yang terjadi saat ini.
 - e. Gunakan pendekatan yang berpusat pada pelanggan sehingga dapat mengidentifikasi masalah pelanggan dengan tepat.

Metodologi Penelitian

Perancangan model bisnis aplikasi *Bengkelin* dengan metode *lean canvas* dalam penelitian ini memiliki beberapa tahapan di antaranya:

1. **Tahap Pengumpulan Data:** Dalam tahap ini dilakukan identifikasi kebutuhan data yang diperlukan untuk merancang 9 blok lean canvas. Pengumpulan data dilakukan melalui studi literatur yang dilengkapi dengan observasi.
2. **Tahap Analisis dan Perancangan:** Di tahap ini dilakukan perancangan lean canvas berdasarkan data-data terkait 9 blok yang telah dikumpulkan berdasarkan studi literatur.
3. **Tahap Verifikasi:** Verifikasi logis dilakukan guna memperkuat mekanisme yang menjadi dasar pembuatan model bisnis dengan lean canvas. Verifikasi dilakukan melalui diskusi terkait model bisnis yang telah dipetakan ke dalam lean canvas.
4. **Tahap Validasi:** Validasi bertujuan untuk mengurangi risiko kegagalan yang terdiri dari *product risk*, *market risk*, dan *customer risk*. Dalam penelitian ini, validasi dilakukan dengan melakukan *problem and solution interview*. *Problem interview* dilakukan dengan wawancara kepada *customer segment* yang merupakan *early adopters*

untuk memvalidasi apakah masalah yang diidentifikasi sesuai dengan kondisi di lapangan. Sedangkan *solution interview* digunakan untuk memastikan solusi yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Hasil validasi ini kemudian dibandingkan dengan model bisnis yang telah dirancang berdasarkan studi literatur untuk kemudian dilakukan perbaikan agar sesuai dengan kondisi nyata.

5. **Tahap Akhir:** Melakukan rangkuman dalam bentuk kesimpulan dari hasil model bisnis yang telah divalidasi menggunakan metode lean canvas dan analisis implementasi.

Hasil dan Pembahasan

A. Rancangan Lean Canvas untuk Aplikasi Bengkelin

1. Perancangan Blok Problem
 - a) Pengendara

Kesibukan masyarakat, khususnya pengendara, tentu membuat mereka sulit untuk meluangkan waktu guna melakukan perawatan. Di Kota Bandung, terdapat 1.088.600 orang yang merupakan pelajar atau mahasiswa [8]. Hal ini tentu membuat kehadiran kendaraan menjadi lebih berarti bagi pelajar dan mahasiswa. Kendaraan tentu dapat membantu mahasiswa supaya dapat menuju kampus tepat waktu. Namun, apabila digunakan terus menerus, tentu akan mengurangi performansi kendaraan. Oleh karena itu, perlu dilakukan perawatan kendaraan guna menjaga performansi kendaraan. Namun, perawatan kendaraan belum menjadi kesadaran bagi masyarakat. Padahal, perawatan kendaraan merupakan hal yang penting untuk tetap menjaga performansi kendaraan dalam membantu pengendara menjalankan aktivitas harian. Akibatnya, kondisi kendaraan akan memburuk seiring berjalannya waktu. Hal ini tentu dapat menjadi salah satu penyebab kendaraan mogok di jalan. Terlebih, tidak semua pengendara memiliki kemampuan untuk memperbaiki sendiri kendaraannya. Akibatnya, pengendara harus mendorong kendaraan hingga menemukan bengkel yang ada di sepanjang jalan yang dilewati. Hal ini tentu mengganggu pengguna lalu lintas lainnya dan dapat menimbulkan kecelakaan. Kasus kecelakaan yang terjadi di lalu lintas sebagian besar disebabkan karena kondisi kendaraan yang tidak memadai [9]. Oleh karena itu, penting untuk melakukan pengecekan kendaraan secara berkala supaya layak untuk digunakan. Selain itu, rendahnya pengetahuan otomotif juga membuat pengendara memiliki pengalaman ditipu bengkel. Seperti kasus yang dialami oleh salah satu pengendara di Depok yang kendaraannya seharusnya cukup diperbaiki secara ringan, namun harus dibongkar seluruhnya dan mengharuskan pengendara membayar dengan harga yang tidak masuk akal. Namun, setelah dilakukan pengecekan di bengkel lain, ternyata kendaraan tersebut tidak mengalami kerusakan berat yang mengharuskan ganti part [10]. Adapun solusi saat ini yang biasa digunakan oleh pengendara adalah menghubungi bengkel langganan untuk memperbaiki kerusakan kendaraan, dan mendatangi bengkel apa saja yang tersedia di sepanjang jalan. Berdasarkan uraian ini, dapat diidentifikasi problem yang dialami dari sisi pengendara adalah:

1. Pengendara tidak memiliki waktu untuk merawat kendaraan.
2. Pengendara kesulitan mencari bengkel ketika mogok di jalan.
3. Pengendara ditipu bengkel karena tidak memahami pengetahuan otomotif.
Berdasarkan problem yang dialami oleh pengendara, adapun alternatif eksisting yang digunakan untuk menyelesaikan masalah tersebut antara lain:
4. Menggunakan bengkel apa saja yang ditemui di sepanjang jalan yang dilewati.
5. Menghubungi bengkel langganan dari nomor kontak yang telah disimpan.

6. Menggunakan aplikasi bengkel seperti *Obeng*, *Go Mekanik*, *BEMO*.
b) Bengkel

Keterbatasan fasilitas menjadi penghambat bagi bengkel dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan. Di Bandung terdapat 15 bengkel tersebar di ruas Jalan Soekarno Hatta Bandung. Namun, dari 15 bengkel tersebut, tidak semua bengkel memiliki layanan lengkap dan daya tampung yang luas [11]. Di sisi lain, bengkel juga kesulitan untuk menentukan harga layanan karena masih bergantung dengan harga part dari supplier. Hal itu pun juga tidak semua kebutuhan perbaikan kendaraan tersedia. Bengkel perlu untuk mencari part melalui supplier langganan, dan apabila supplier langganan belum dapat memenuhi kebutuhan part yang dicari, maka bengkel harus mencari ke supplier lain yang tentunya memiliki harga yang berbeda. Sehingga penentuan harga bengkel bergantung pada suku cadang yang digunakan. Suku cadang tersebut ada yang jenis asli maupun barang habis pakai. Sehingga tidak ada harga pasti yang dapat disampaikan kepada pelanggan [12]. Selain itu, bengkel tidak memiliki akses untuk menarik minat pelanggan. Saat ini, bengkel hanya menunggu pelanggan datang ketika memiliki masalah pada kendaraannya. Bengkel sepi karena perawatan kendaraan belum menjadi suatu kepentingan bagi para pengendara, sehingga minat pelanggan terhadap bengkel rendah [13]. Berdasarkan uraian ini, dapat diidentifikasi problem yang dialami oleh bengkel adalah:

1. Bengkel memiliki fasilitas terbatas.
2. Bengkel kesulitan menentukan harga layanan karena bergantung pada harga part dari supplier.
3. Bengkel tidak memiliki akses untuk menarik minat pelanggan. Berdasarkan problem yang dialami oleh bengkel, adapun alternatif eksisting yang digunakan untuk menyelesaikan masalah tersebut antara lain:
4. Menunggu konsumen datang langsung ke bengkel.
5. Mengandalkan supplier langganan dalam memenuhi kebutuhan part.
6. Menggunakan aplikasi bengkel *Obeng*, *Go Mekanik*, dan *BEMO*.

5. Perancangan Blok Unique Value Proposition (UVP)

Perancangan UVP didasarkan pada problem pengendara yang tidak memiliki waktu untuk merawat kendaraan, kesulitan menemukan bengkel ketika mogok di jalan, dan pernah ditipu bengkel karena tidak memahami pengetahuan otomotif. Di sisi lain, perancangan UVP juga didasarkan pada problem yang dialami usaha bengkel seperti mengalami masalah mengenai keterbatasan fasilitas, kesulitan menentukan harga layanan, dan tidak memiliki akses menarik minat pelanggan. Supaya UVP yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan pelanggan, dibutuhkan perbandingan antara Bengkelin dengan kompetitor yang saat ini ada untuk mampu mengatasi kekurangan produk yang ada saat ini dan menarik perhatian calon pelanggan. Oleh karena itu, penting untuk mengenali kompetitor supaya dapat menentukan persamaan dan perbedaan Bengkelin dengan kompetitor. Kompetitor yang berhasil diidentifikasi adalah aplikasi sejenis yang saat ini ada, yaitu *Obeng*, *Go Mekanik*, dan *BEMO*.

Tabel 3 menunjukkan bahwa Bengkelin diharapkan dapat mengatasi permasalahan yang terjadi. Oleh karena itu, unique value proposition (UVP) yang ditawarkan untuk pengguna yang merupakan pengendara adalah *"the most efficient way to care for your motorbike"*. Adapun high level concept yang ditawarkan untuk sisi pengendara roda dua adalah *"take care the motorbike without coming to the workshop"*. Sedangkan UVP yang ditawarkan untuk bengkel adalah *"work on your own schedule, capabilities and price"*. High level concept yang ditawarkan oleh Bengkelin kepada usaha bengkel antara lain:

Table 3. Persamaan dan Perbedaan Bengkelin dengan Kompetitor

Atribut	BengkelinObeng	Go Mekanik	BEMO
Layanan servis sesuai jenis kebutuhan perawatan kendaraan	✓	✓	×
Pemesanan layanan secara realtime maupun dijadwalkan sesuai ketersediaan waktu pengguna.	✓	X	✓
Konsultasi online untuk membantu menentukan jenis perawatan dan sparepart yang cocok maupun memandu pengendara yang ingin melakukan perawatan kendaraan mandiri di rumah namun tetap dilakukan dengan benar.	✓	×	X
Mampu mendatangkan montir ke lokasi pengendara secara realtime maupun sesuai dengan jadwal yang diinginkan.	✓	×	X
Notifikasi pengingat servis kendaraan.	✓	×	X
Memberikan referensi bengkel terdekat maupun bengkel dengan ulasan terbaik.	✓	X	X
Terdapat fitur jual beli sparepart kendaraan.	✓	X	✓
Sistem pendaftaran akun pengguna dapat dilakukan dalam 1 aplikasi baik sebagai pengendara maupun bengkel.	✓	✓	X
Memiliki variasi sistem pembayaran	✓	X	✓
Memberikan reward berupa poin yang dapat ditukarkan untuk mengurangi biaya transaksi.	✓	X	X
Menyediakan artikel maupun tutorial perawatan kendaraan ringan sebagai bentuk konten edukasi mengenai wawasan otomotif	✓	X	✓
Gamification yang berkaitan dengan wawasan otomotif untuk memotivasi pengguna membaca konten edukasi.	✓	X	X
Customer service untuk mengatasi kendala penggunaan aplikasi.	✓	✓	X

1. Increase the customer based on your capabilities without searching for.
2. Buying parts with affordable prices.

Perancangan Blok Solution

Ditinjau dari problem dan UVP yang ditawarkan, telah ditentukan solusi yang tentunya dapat memudahkan pengguna Bengkelin baik sebagai pengendara maupun bengkel dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi melalui fitur yang ditawarkan. Adapun fitur ini diantaranya:

1. InHelp merupakan fitur layanan yang dapat digunakan pengguna Bengkelin untuk mendatangkan montir ke lokasi ketika terjadi kendala seperti mogok di jalan.
2. InServis merupakan fitur layanan perawatan kendaraan yang dapat disaring menjadi beberapa kategori yaitu servis ringan, servis lengkap, cuci motor, dan sparepart. Fitur ini memungkinkan pengendara untuk melakukan servis secara realtime maupun terjadwal sesuai dengan jam kerja bengkel.
3. InMarket merupakan fitur jual beli part yang memungkinkan pengguna mencari sparepart kendaraan dari berbagai supplier otomotif. Hal ini tentu memudahkan pengguna aplikasi memperoleh part sesuai jenis kendaraan dengan harga terjangkau.
4. InConsul merupakan fitur layanan yang menghubungkan montir dengan pengendara untuk saling berinteraksi mengenai kebutuhan perawatan maupun part yang sesuai dengan kendaraan yang diterima.
5. Tampilan beranda yang menampilkan bengkel terbaik setiap bulan yang ditampilkan berdasarkan perolehan jumlah pelanggan dan ulasan rating tertinggi.
6. Notifikasi pengingat jadwal servis diberikan oleh Bengkelin kepada pengguna yang telah melakukan transaksi servis kendaraan terjadwal. Notifikasi ini kemudian akan diterima baik pengguna yang merupakan pengendara maupun bengkel terkait.
7. Customer service yang dapat dihubungi oleh pengguna Bengkelin ketika mengalami permasalahan dalam menggunakan aplikasi Bengkelin.
8. Artikel mengenai otomotif yang diperbaharui setiap hari yang memudahkan pengguna untuk mengakses dimana saja dan kapan saja tentu dapat menjadi salah satu bentuk konten edukasi otomotif yang diberikan Bengkelin kepada pengguna.
9. Gamification berupa kuis harian yang terletak di atas artikel guna apabila pengguna mampu menjawab dengan benar maka akan mendapat poin sebagai reward yang dapat ditukarkan sebagai potongan transaksi. Hal ini tentu dapat menjadi motivasi bagi pengguna untuk melihat artikel harian supaya dapat menjawab kuis dengan benar dan memperoleh poin.

Berdasarkan berbagai layanan yang terdapat pada Bengkelin, terdapat 3 fitur yang paling dibutuhkan dalam mewujudkan UVP dan high level concept yaitu InHelp dan InServis yang mampu digunakan oleh pengendara untuk melakukan perawatan kendaraan tanpa datang ke bengkel dan InMarket yang memudahkan bengkel melakukan persediaan part dengan harga terjangkau sehingga dapat menentukan sendiri harga layanan servis kepada pengendara.

Perancangan Blok Unfair Advantage

Bengkelin menjadi pionir bagi aplikasi bengkel yang mampu konsultasi perawatan kendaraan daring dan menghubungkan bengkel, pengendara, supplier, dan komunitas otomotif dalam 1 aplikasi. Bengkelin mampu menjadi pionir dalam hal ini karena aplikasi bengkel serupa yang sudah berdiri belum ada yang mampu menggandeng supplier dan

komunitas otomotif, tentu dapat membantu Bengkelin dalam memenuhi kebutuhan part kendaraan dan mengisi konten edukasi otomotif terkini, bahkan memiliki peluang untuk memasuki event otomotif. Di sisi lain, Bengkelin juga bisa membantu seluruh kebutuhan perawatan kendaraan dengan mudah dan harga terjangkau. Kemudahan yang ditawarkan yaitu fleksibilitas waktu perawatan, layanan antar jemput kendaraan dengan ongkos yang sudah ditetapkan berdasarkan jarak kilometer yang ditempuh, dan variasi jenis pembayaran.

Perancangan Blok Revenue Streams

Revenue streams berisi mengenai aliran sumber pendapatan aplikasi Bengkelin. Adapun sumber pendapatan diantaranya:

1. Pendapatan penggunaan aplikasi Bengkelin
2. Pendapatan dari layanan paket voucher langganan
3. Pendapatan dari jasa iklan aplikasi.

Perancangan Blok Cost Structure

Cost structure berisi aliran biaya yang dibutuhkan untuk mengembangkan dan menjalankan aplikasi Bengkelin. Struktur biaya ini dibagi menjadi 2 kategori yaitu Capital Expenditure (CAPEX) dan Operational Expenditure (OPEX). Adapun rincian dari setiap kategori diantaranya:

1. CAPEX: biaya pengembangan aplikasi dan pembuatan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).
2. OPEX: Biaya sewa infrastruktur IT, gaji karyawan, promosi, sewa gedung, peralatan kantor, perawatan aplikasi, dan pajak UMKM.

Perancangan Blok Key Metric

Key metric diperlukan untuk mengetahui kondisi perusahaan dalam melakukan pencapaian tujuan bisnis. Pada bisnis Bengkelin sebagai fee based mobile apps, key metric ini dibutuhkan untuk mengetahui nilai yang telah diraih Bengkelin dalam memberikan kepuasan pelanggan dan keuntungan yang dihasilkan. Adapun key metric yang digunakan antara lain:

1. Jumlah penduduk aplikasi Bengkelin
2. Jumlah pengguna yang memberikan ulasan yang bagus.
3. Pengguna yang meng-uninstall aplikasi Bengkelin.
4. Persentase durasi pelanggan menggunakan aplikasi Bengkelin.
5. Frekuensi pelanggan menggunakan hingga bertransaksi menggunakan aplikasi Bengkelin.
6. Jumlah orang yang mendaftarkan akun menggunakan kode referral.

Perancangan Blok Channel

Dalam upaya meningkatkan awareness kepada target pelanggan, tentu dibutuhkan media untuk menyampaikan keberadaan Bengkelin. Langkah awal yang dilakukan adalah dengan mengunjungi beberapa bengkel motor di Antapani untuk kemudian diajak bergabung dan diminta memasang pamflet Bengkelin supaya dapat dilihat oleh setiap pelanggan bengkel yang datang untuk melakukan perawatan kendaraan. Selain mencari bengkel, Bengkelin juga memasang baliho di daerah sekitar kampus Universitas Telkom, Buah Batu, dan Antapani Bandung supaya target pelanggan, yaitu pengendara yang merupakan mahasiswa Universitas Telkom dan bengkel motor di sekitar kampus Universitas Telkom dan Antapani, mengetahui keberadaan Bengkelin. Penggunaan platform media sosial oleh mahasiswa yaitu Whatsapp sebesar 95,96%, Instagram sebesar 90,91%, dan Youtube sebesar 73,74% [14]. Oleh karena itu, Bengkelin menggunakan Instagram dan Youtube dalam memasarkan ide bisnis yang ditawarkan dengan memberikan konten menarik dan juga menggunakan jasa influencer. Selain menggunakan media sosial, Bengkelin juga mengandalkan word of

Problem	Solution	Unique Value Proposition	Cost Advantage	Customer Segments
Pengendara kesulitan mencari bengkel ketika mogok di jalan	InHelp - Mendapatkan nomor ke lokasi	<i>the most efficient way to care for your motorcycle</i>	Bengkel menjadi proses baru aplikasi bengkel yang mampu memberikan layanan konsultasi perawatan kendaraan secara daring dan menghubungkan bengkel, pengendara, supplier dan komunitas otomotif dalam 1 aplikasi	Pengendara roda dua Usaha bengkel motor
Pengendara tidak memiliki waktu untuk merawat kendaraan	InService - layanan perawatan kendaraan sesuai dengan kebutuhan	<i>work on your own schedule, capabilities and price</i>	Bisa memberikan segala kebutuhan perawatan kendaraan roda dua dengan mudah dan harga terjangkau	Early Adopter Pengendara roda dua yang merupakan mahasiswa Universitas Telkom
Pengendara diripu bengkel karena tidak memahami pengetahuan otomotif	InMarket - layanan jual beli part dari berbagai supplier otomotif	High Level Concept <i>take care the motorcycle without coming to the workshop</i>	Channels Word of mouth Influencer Panduit Instagram YouTube Balido	Usaha bengkel motor yang terletak di daerah Antapuri, Bandung
Bengkel kesulitan menemukan harga layanan karena bergantung pada harga part dan supplier	Key Metric Jumlah pengunduh Bengkelin	<i>Increase the customer based on your capabilities without searching for</i>	Revenue Stream Pendapatan penggunaan aplikasi Iklan iklan pada aplikasi	
Bengkel tidak memiliki akses untuk menarik minat pelanggan	Jumlah pengguna manual	<i>Buying parts with affordable prices</i>	Pendapatan layanan paket berlangganan	
Fasilitas bengkel terbatas	Jumlah pengguna manual			
Existing alternatives Menggunakan bengkel apa saja yang ditemui di sepanjang jalan yang dilewati	Duaas penggunaan aplikasi			
Menghubungi bengkel langsung dan nomor kontak yang telah disimpan	Frekensi membuka aplikasi			
Mengandalkan supplier langsung dalam memenuhi kebutuhan part	Jumlah pengguna baru dari kode referal			
Menunggu konsumen datang langsung				
Obeng Go Mekamk ITSMO				
Cost Structure CAPEX • Pengembangan Aplikasi • Pembelian SUIP	OPEX • Infrastruktur IT • Peralatan Kantor • Gaji Pegawai • Promosi • Sewa Gedung			

Gambar 2. Hasil Rancangan Lean Canvas Aplikasi Bengkelin

mouth dan komunitas otomotif yang ada di Facebook untuk membantu memperkenalkan Bengkelin.

Lean Canvas yang dihasilkan dapat dilihat pada Gambar 2.

Verifikasi Hasil Rancangan Lean Canvas

Verifikasi hasil perancangan lean canvas untuk aplikasi Bengkelin dilakukan melalui diskusi dengan expert dan diperoleh hasil secara logika bahwa hasil rancangan dianggap memadai dan tidak ada perubahan rancangan model bisnis aplikasi Bengkelin dengan metode lean canvas. Selanjutnya dapat dilakukan perancangan mock-up aplikasi Bengkelin berdasarkan model bisnis yang telah terverifikasi.

Rancangan Mock-Up Aplikasi Bengkelin

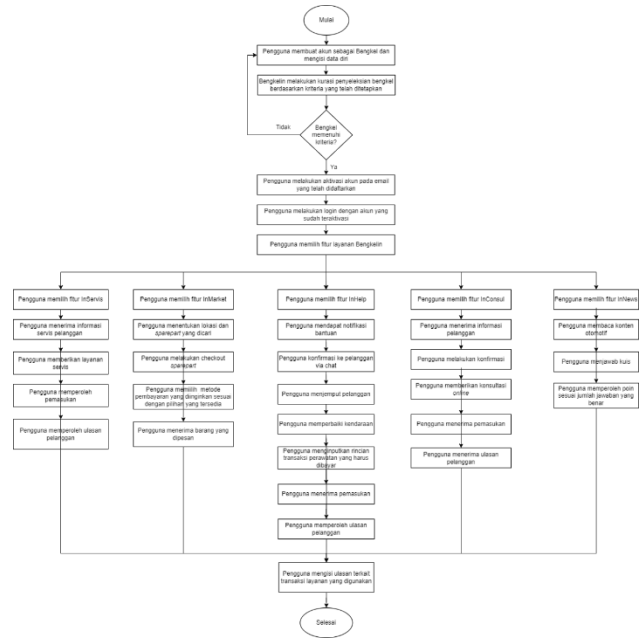
Dalam tahapan ini, rancangan yang dibuat adalah rancangan alur yang akan digunakan pada mock-up aplikasi Bengkelin pada sisi bengkel maupun pengendara dan rancangan mock-up aplikasi.

1. Rancangan alur penggunaan (customer journey) sisi bengkel

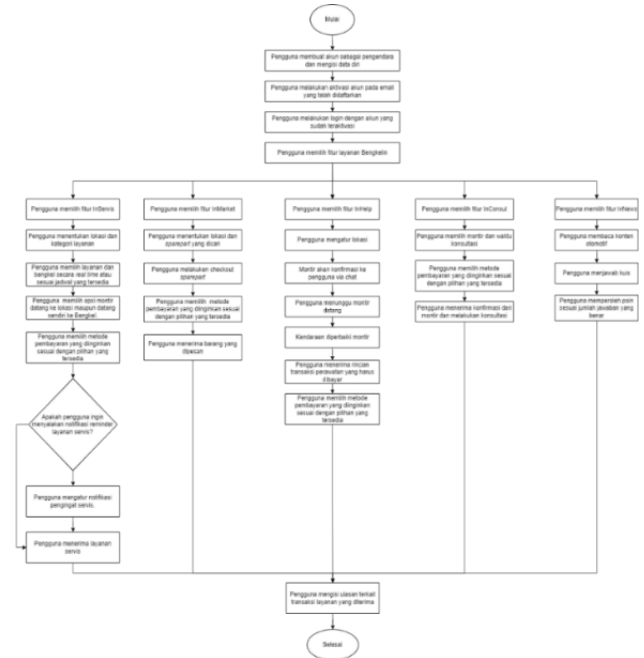
Gambar 3 menunjukkan alur penggunaan Bengkelin dari sisi bengkel. Dalam upaya menjaga kualitas Bengkelin, maka diperlukan adanya kurasi untuk memastikan bengkel yang bergabung mampu memberikan layanan yang memuaskan pelanggan. Oleh karena itu, diperlukan adanya beberapa kriteria yang harus dipenuhi oleh bengkel jika ingin bergabung dengan Bengkelin. Kriteria tersebut antara lain:

1. Usaha bengkel merupakan bengkel kendaraan roda dua dan terdaftar pada Google.
2. Tempat usaha adalah tetap dan tidak berpindah-pindah.
3. Memiliki ulasan yang bagus dan rate minimal 3,5 dari 5 bintang berdasarkan pelanggan sebelumnya yang dilihat dari Google.

1. Rancangan alur penggunaan (customer journey) sisi pengendara



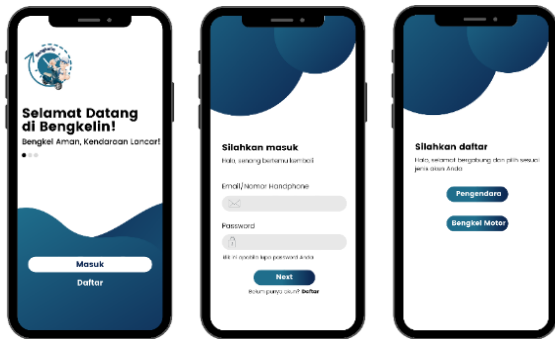
Gambar 3. Alur Penggunaan Bengkelin Sisi Bengkel



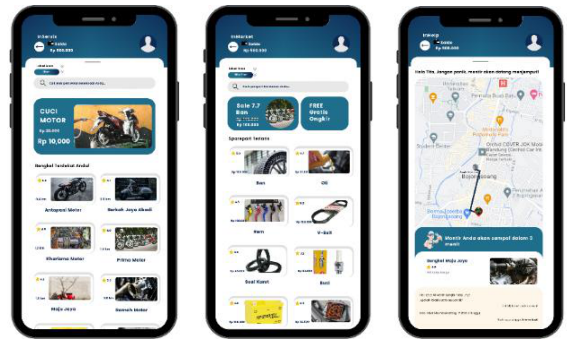
Gambar 4. Alur Penggunaan Bengkelin Sisi Pengendara

Gambar 4 menunjukkan alur penggunaan Bengkelin dari sisi pengendara. Berdasarkan alur penggunaan aplikasi Bengkelin yang telah dirancang, tahap selanjutnya adalah mendesain mock-up aplikasi Bengkelin.

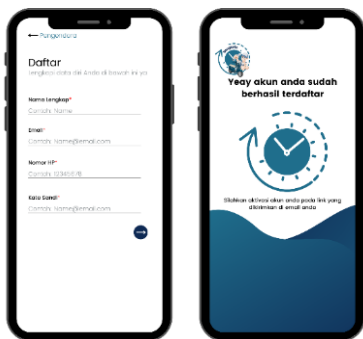
1. Tampilan halaman home, login, dan pemilihan jenis akun baik dari sisi pengendara maupun bengkel. Gambar 5 menunjukkan tampilan halaman home dan login, serta pemilihan jenis akun.
2. Tampilan mock-up untuk akun Pengendara:



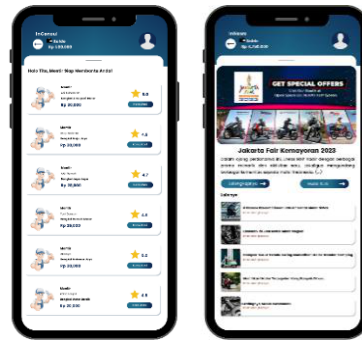
Gambar 5. Halaman Home, Login, dan Akun



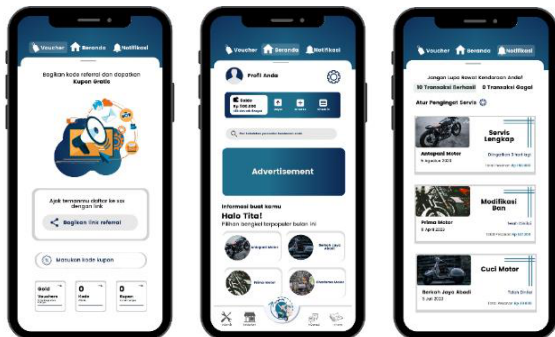
Gambar 8. Fitur InServis, InMarket, dan InHelp Akun Pengendara



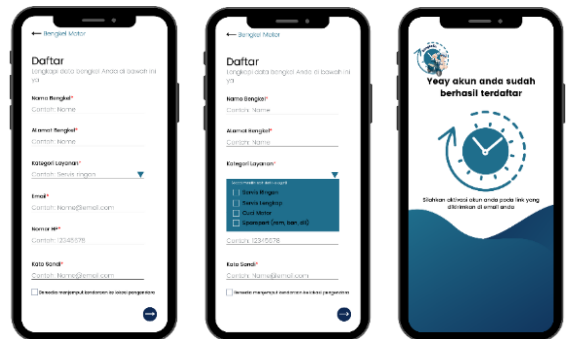
Gambar 6. Halaman Pendaftaran dan Aktivasi Akun Pengendara



Gambar 9. Fitur InConsul dan InNews Akun Pengendara



Gambar 7. Halaman Voucher, Beranda, dan Notifikasi Pengendara

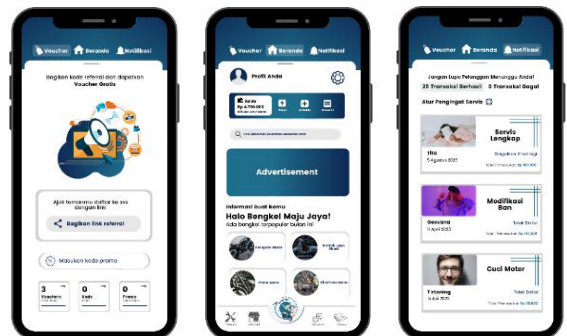


Gambar 10. Halaman Pendaftaran dan Aktivasi Akun Bengkel

- a. Halaman pendaftaran dan aktivasi akun untuk pengendara. Gambar 6 menunjukkan tampilan ini.
- b. Halaman voucher, beranda, dan notifikasi untuk pengendara. Gambar 7 menunjukkan tampilan ini.
- c. Fitur InServis, InMarket, dan InHelp pada akun pengendara. Gambar 8 menunjukkan tampilan ini.
- d. Fitur InConsul dan InNews pada akun pengendara. Gambar 9 menunjukkan tampilan ini.

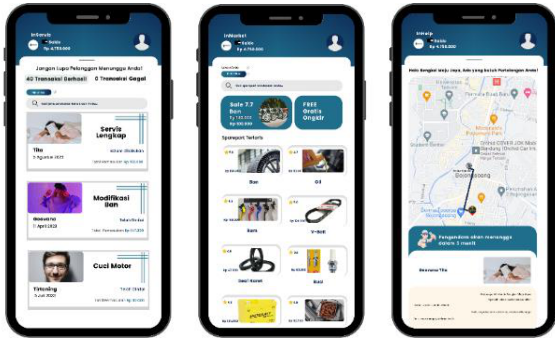
3. Tampilan mock-up untuk akun Bengkel:

- a. Halaman pendaftaran dan aktivasi akun untuk bengkel. Gambar 10 menunjukkan tampilan ini.
- b. Halaman voucher, beranda, dan notifikasi untuk bengkel. Gambar 11 menunjukkan tampilan ini.
- c. Fitur InServis, InMarket, dan InHelp pada akun bengkel. Gambar 12 menunjukkan tampilan ini.

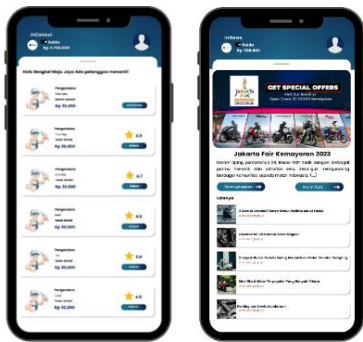


Gambar 11. Halaman Voucher, Beranda, dan Notifikasi Bengkel

- d. Fitur InConsul dan InNews pada akun bengkel. Gambar 13 menunjukkan tampilan ini.



Gambar 12. Fitur InServis, InMarket, dan InHelp Akun Bengkel



Gambar 13. Fitur InConsul dan InNews Akun Bengkel

Validasi Hasil Rancangan

Validasi bertujuan untuk mengurangi risiko yang timbul dan menyebabkan kegagalan usaha. Risiko ini terdiri dari 3 jenis diantaranya:

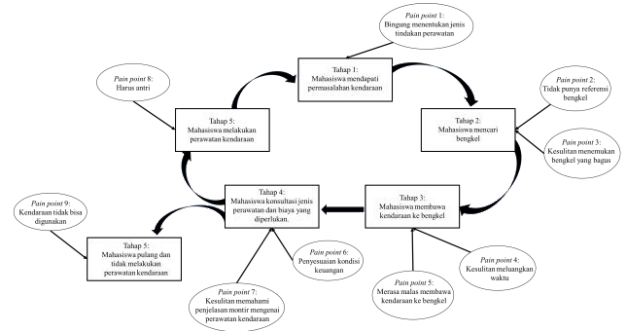
1. Risiko Produk: Risiko produk dari aplikasi Bengkelin adalah risiko yang terkait berbagai fitur layanan yang ditawarkan apakah sudah dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi konsumen.
2. Risiko Pasar: Risiko pasar dari aplikasi Bengkelin adalah terkait kelayakan bisnis dari aplikasi Bengkelin, apakah sudah mampu menjadi usaha yang layak secara ekonomis dan mampu menjadi inovasi sehingga mampu bersaing dengan kompetitor.
3. Risiko Pelanggan: Risiko pelanggan dari aplikasi Bengkelin adalah terkait kemampuan bisnis dalam meraih pelanggan. Proses validasi pada penelitian ini dilakukan yaitu validasi problem dan solution melalui wawancara kepada customer segment yang merupakan early adopters.

Pengendara

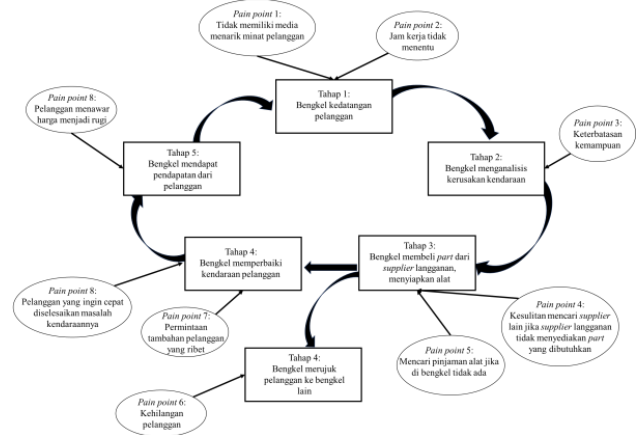
Dari hasil validasi problem kepada mahasiswa Universitas Telkom yang merupakan pengendara, juga ditemukan masalah baru yang berbeda dengan masalah yang telah diidentifikasi pada perancangan blok problem. Adapun masalah tersebut terkait lupa servis, rasa malas untuk membawa kendaraan ke bengkel, dan keterbatasan pendapatan untuk melakukan servis kendaraan. Selain itu, juga terdapat pain point yang teridentifikasi seperti pada Gambar 14.

Bengkel

Dari hasil validasi problem, terdapat masalah baru yang berbeda dengan masalah yang telah teridentifikasi pada studi literatur yang telah dicantumkan pada blok problem. Adapun problem tersebut terkait keterbatasan keterampilan montir dalam menangani permasalahan kendaraan pelanggan. Sedangkan dari 10 responden yang merupakan usaha



Gambar 14. Pain Points Early Adopters dalam Merawat Kendaraan



Gambar 15. Pain Points Early Adopters dalam Melayani Pelanggan

bengkel yang berada di sekitar Antapani, Bandung yang telah diwawancarai terdapat pain points yang teridentifikasi seperti pada Gambar 15.

Berdasarkan wawancara terkait problem kepada customer segment yang merupakan early adopters, berikut merupakan rancangan model bisnis aplikasi Bengkelin berdasarkan hasil wawancara pada validasi problem pada Gambar 16.

Solution Interview

Validasi solution dilakukan untuk membuktikan bahwa solusi yang ditawarkan oleh aplikasi Bengkelin sudah sesuai ataupun relevan dengan permasalahan yang dialami oleh segmen pelanggan. Proses validasi solution dilakukan dengan melakukan wawancara terhadap setidaknya 10 responden dengan menentukan fitur minimum yang digunakan untuk menyelesaikan masalah dan mengetahui kesediaan pelanggan melakukan pembayaran. Berikut merupakan validasi solusi.

1. Sisi Pengendara: Setelah melakukan wawancara terhadap 10 responden yang merupakan mahasiswa Universitas Telkom sebagai pengendara kendaraan roda dua, diperoleh hasil sebagai berikut:
 - a. Perlu melakukan variasi terkait fitur InNews yang tidak hanya sekedar memberikan pengetahuan otomotif, namun juga menjadi akses pengguna aplikasi Bengkelin untuk menghadiri event otomotif supaya dapat belajar secara langsung dengan ahlinya.
 - b. Calon pengguna akun pengendara aplikasi Bengkelin bersedia dikenakan biaya terkait layanan yang ditawarkan pada aplikasi ini (layanan servis, konsultasi, pembelian part, maupun member voucher).

Problem	Solution	Unique Value Proposition	Infra-Advantage	Customer Segments
Pengendara kesulitan mencari bengkel ketika mogok dijalan	InHelp Mendapatkan nomor ke lokasi	<i>the most efficient way to cure for your motorcycle</i>	Bengkel menjadi pusat bagi aplikasi bengkel yang mampu memberikan layanan konsultasi perawatan kendaraan secara daring dan membagikan bengkel, pengemudi, supplier dan komunitas otomotif dalam 1 aplikasi	Pengendara roda dua
Pengendara tidak memiliki waktu untuk merawat kendaraan	InServis layanan perawatan kendaraan dengan berbagai kategori jasa perawatan dan lisensi harga	<i>work on your own schedule, capabilities and price</i>	Bisa memberikan segala kebutuhan perawatan kendaraan roda dua dengan mudah dan harga terjangkau	Usaha bengkel motor
Pengendara ditipu bengkel karena tidak memahami pengetahuan otomotif	InMarket layanan jual beli part dari berbagai supplier otomotif	<i>High Level Concept</i>		Early Adopter
Melawan rasa malas dan lupa untuk servis kendaraan	InSend Layanan konsultasi kendaraan dimana saja dan kapan saja	<i>take care the motorcycle without coming to the workshop</i>		Pengendara roda dua yang merupakan mahasiswa Universitas Telkom
Keterbatasan biaya	Notifikasi pengingat layanan reminder pengguna untuk melakukan servis	<i>Increase the customer based on your capabilities without searching for</i>	Channels Word of mouth, Influencer, Pamflet, Instagram, Youtube, Balho	Usaha bengkel motor yang terletak di daerah Antapani, Bandung
Bengkel kesulitan menemukan harga layanan karena bergantung pada harga part dari supplier	InNews Layanan obahan otomotif dan sarana penghubung untuk mengiklankan event otomotif secara langsung untuk pengendara maupun bengkel	<i>Buying parts with affordable prices</i>		
Bengkel tidak memiliki akses untuk menarik minat pelanggan	Key Metrics Jumlah pengunduh Bengkelin Jumlah pengguna otomotif Durasi penggunaan aplikasi Frekuensi membuka aplikasi Jumlah pengguna baru dari kode referral			
Fasilitas bengkel terbatas				
Keterampilan motornis terbatas				
Esting Alternatives Menggunakan bengkel apa saja yang ditemui di sepanjang jalan yang dilewati				
Menghubungi bengkel langganan dari nomor kontak yang telah disimpan				
Meminta bantuan teman untuk menepi dan mengantar ke bengkel				
Mengandalkan supplier langganan dalam memenuhi kebutuhan part				
Meminjam alat dari bengkel lain				
Menunggu konsumen datang langsung				
Obang, Go Mekanik, BEMO				
Cost Structure CAPEX • Pengembangan Aplikasi • Pembuatan SHUP	OPEX • Infrastruktur IT • Perlatan Kantor • Gaji Pegawai • Promosi • Sewa Gedung • Perawatan Aplikasi • Pajak UMKM	Revenue Stream Pendapatan penggunaan aplikasi Pendapatan layanan paket berlangganan Jasa iklan pada aplikasi		

Gambar 16. Rancangan Lean Canvas Hasil Validasi Problem

Problem	Solution	Unique Value Proposition	Infra-Advantage	Customer Segments
Pengendara kesulitan mencari bengkel ketika mogok dijalan	InHelp Mendapatkan nomor ke lokasi	<i>the most efficient way to cure for your motorcycle</i>	Bengkelin menjadi pusat bagi aplikasi bengkel yang mampu memberikan layanan konsultasi perawatan kendaraan secara daring dan membagikan bengkel, pengemudi, supplier dan komunitas otomotif dalam 1 aplikasi	Pengendara roda dua
Pengendara tidak memiliki waktu untuk merawat kendaraan	InServis layanan perawatan kendaraan dengan berbagai kategori jasa perawatan dan lisensi harga	<i>work on your own schedule, capabilities and price</i>	Bisa memberikan segala kebutuhan perawatan kendaraan roda dua dengan mudah dan harga terjangkau	Usaha bengkel motor
Pengendara ditipu bengkel karena tidak memahami pengetahuan otomotif	InMarket layanan jual beli part dari berbagai supplier otomotif	<i>High Level Concept</i>		Early Adopter
Melawan rasa malas dan lupa untuk servis kendaraan	InSend Layanan konsultasi kendaraan dimana saja dan kapan saja	<i>take care the motorcycle without coming to the workshop</i>		Pengendara roda dua yang merupakan mahasiswa Universitas Telkom
Keterbatasan biaya	Notifikasi pengingat layanan reminder pengguna untuk melakukan servis	<i>Increase the customer based on your capabilities without searching for</i>	Channels Word of mouth, Influencer, Pamflet, Instagram, Youtube, Balho	Usaha bengkel motor yang terletak di daerah Antapani, Bandung
Bengkel kesulitan menemukan harga layanan karena bergantung pada harga part dari supplier	InNews Layanan obahan otomotif dan sarana penghubung untuk mengiklankan event otomotif secara langsung untuk pengendara maupun bengkel	<i>Buying parts with affordable prices</i>		
Bengkel tidak memiliki akses untuk menarik minat pelanggan	Key Metrics Jumlah pengunduh Bengkelin Jumlah pengguna otomotif Durasi penggunaan aplikasi Frekuensi membuka aplikasi Jumlah pengguna baru dari kode referral			
Fasilitas bengkel terbatas				
Keterampilan motornis terbatas				
Esting Alternatives Menggunakan bengkel apa saja yang ditemui di sepanjang jalan yang dilewati				
Menghubungi bengkel langganan dari nomor kontak yang telah disimpan				
Meminta bantuan teman untuk menepi dan mengantar ke bengkel				
Mengandalkan supplier langganan dalam memenuhi kebutuhan part				
Meminjam alat dari bengkel lain				
Menunggu konsumen datang langsung				
Obang, Go Mekanik, BEMO				
Cost Structure CAPEX • Pengembangan Aplikasi • Pembuatan SHUP	OPEX • Infrastruktur IT • Perlatan Kantor • Gaji Pegawai • Promosi • Sewa Gedung • Perawatan Aplikasi • Pajak UMKM	Revenue Stream Pendapatan penggunaan aplikasi Pendapatan layanan paket berlangganan Jasa iklan pada aplikasi		

Gambar 17. Rancangan Lean Canvas Hasil Validasi Solution

2. Sisi Bengkel: Setelah melakukan wawancara kepada 10 responden yang merupakan usaha bengkel yang berada di sekitar daerah Antapani, Bandung, diperoleh:
 - a. Tidak ada yang perlu dikurangi maupun ditambahkan terkait fitur yang disediakan oleh aplikasi Bengkelin, karena semua responden merasa fitur yang disediakan sudah sangat membantu mengatasi permasalahan.
 - b. Calon pengguna akun bengkel motor dari aplikasi Bengkelin bersedia untuk dikenakan biaya layanan (member voucher, layanan pembelian part, dan layanan pemasangan iklan).

Berdasarkan validasi solusi yang telah dilakukan kepada early adopters, yaitu pengendara yang merupakan mahasiswa Universitas Telkom dan usaha bengkel yang berada di sekitar daerah Antapani, Bandung, maka diperoleh perancangan blok solution sebagai hasil validasi solution seperti pada Gambar 17.

Rancangan Lean Canvas Hasil Validasi

Setelah melakukan validasi problem dan solution baik dari sisi pengendara maupun bengkel, berikut merupakan rancangan lean canvas aplikasi Bengkelin seperti yang ditunjukkan pada Gambar 18.

Kesimpulan

Rancangan model bisnis aplikasi *Bengkelin* seperti terlihat di Gambar 18 diharapkan dapat membantu pengembangan aplikasi *Bengkelin*. Dalam melakukan implementasi terhadap aplikasi *Bengkelin* sebagai aplikasi yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi usaha bengkel maupun pengendara, diperlukan beberapa hal yang harus dipersiapkan antara lain:

1. **Merekrut developer** yang ahli dalam melakukan pengembangan dan pemeliharaan aplikasi.

Problem	Solution	Unique Value Proposition	Infra-Advantage	Customer Segments
Pengendara kesulitan mencari bengkel ketika mogok dijalan	InHelp Mendapatkan nomor ke lokasi	<i>the most efficient way to cure for your motorcycle</i>	Bengkelin menjadi pusat bagi aplikasi bengkel yang mampu memberikan layanan konsultasi perawatan kendaraan secara daring dan membagikan bengkel, pengemudi, supplier dan komunitas otomotif dalam 1 aplikasi	Pengendara roda dua
Pengendara tidak memiliki waktu untuk merawat kendaraan	InServis layanan perawatan kendaraan dengan berbagai kategori jasa perawatan dan lisensi harga	<i>work on your own schedule, capabilities and price</i>	Bisa memberikan segala kebutuhan perawatan kendaraan roda dua dengan mudah dan harga terjangkau	Usaha bengkel motor
Pengendara ditipu bengkel karena tidak memahami pengetahuan otomotif	InMarket layanan jual beli part dari berbagai supplier otomotif	<i>High Level Concept</i>		Early Adopter
Melawan rasa malas dan lupa untuk servis kendaraan	InSend Layanan konsultasi kendaraan dimana saja dan kapan saja	<i>take care the motorcycle without coming to the workshop</i>		Pengendara roda dua yang merupakan mahasiswa Universitas Telkom
Keterbatasan biaya	Notifikasi pengingat layanan reminder pengguna untuk melakukan servis	<i>Increase the customer based on your capabilities without searching for</i>	Channels Word of mouth, Influencer, Pamflet, Instagram, Youtube, Balho	Usaha bengkel motor yang terletak di daerah Antapani, Bandung
Bengkel kesulitan menemukan harga layanan karena bergantung pada harga part dari supplier	InNews Layanan obahan otomotif dan sarana penghubung untuk mengiklankan event otomotif secara langsung untuk pengendara maupun bengkel	<i>Buying parts with affordable prices</i>		
Bengkel tidak memiliki akses untuk menarik minat pelanggan	Key Metrics Jumlah pengunduh Bengkelin Jumlah pengguna otomotif Durasi penggunaan aplikasi Frekuensi membuka aplikasi Jumlah pengguna baru dari kode referral			
Fasilitas bengkel terbatas				
Keterampilan motornis terbatas				
Esting Alternatives Menggunakan bengkel apa saja yang ditemui di sepanjang jalan yang dilewati				
Menghubungi bengkel langganan dari nomor kontak yang telah disimpan				
Meminta bantuan teman untuk menepi dan mengantar ke bengkel				
Mengandalkan supplier langganan dalam memenuhi kebutuhan part				
Meminjam alat dari bengkel lain				
Menunggu konsumen datang langsung				
Obang, Go Mekanik, BEMO				
Cost Structure CAPEX • Pengembangan Aplikasi • Pembuatan SHUP	OPEX • Infrastruktur IT • Perlatan Kantor • Gaji Pegawai • Promosi • Sewa Gedung • Perawatan Aplikasi • Pajak UMKM	Revenue Stream Pendapatan penggunaan aplikasi Pendapatan layanan paket berlangganan Jasa iklan pada aplikasi		

Gambar 18. Rancangan Lean Canvas Hasil Validasi Problem dan Solution Aplikasi Bengkelin

2. **Bekerjasama dengan komunitas otomotif** dan ahli mekanik bengkel untuk menyusun konten edukasi otomotif yang menarik dan up to date, serta mengadakan kampanye sebagai event otomotif yang dapat diikuti oleh pengguna aplikasi *Bengkelin*.
3. **Bekerjasama dengan berbagai supplier part kendaraan** dalam menyediakan kebutuhan part yang digunakan baik oleh pengendara maupun bengkel.

4. **Bekerjasama dengan jasa logistik** untuk melakukan pengiriman part yang dibeli dari supplier.
5. **Mengupayakan pendanaan** yang memadai untuk pengembangan aplikasi.
6. **Memastikan layanan InServis** benar-benar dapat membantu pengendara untuk melakukan servis dan bengkel mendapat pelanggan sesuai ketersediaan fasilitasnya.
7. **Memastikan layanan InMarket** benar-benar dapat membantu bengkel maupun pengendara mendapatkan part sesuai kebutuhan dengan harga terjangkau.
8. **Memastikan layanan InHelp** benar-benar dapat membantu pengendara mengatasi permasalahan kendaraan yang terjadi tiba-tiba di mana pun dan kapan pun.
9. **Memastikan layanan InConsul** benar-benar dapat digunakan oleh bengkel maupun pengendara untuk melakukan konsultasi dan membantu memecahkan masalah yang didiskusikan.
10. **Memastikan konten-konten edukasi** maupun event otomotif pada InNews bisa merupakan konten yang up to date dan membantu pengguna menambah wawasan.

Adapun saran terkait perancangan model bisnis aplikasi *Bengkelin* dengan metode *lean canvas* untuk peneliti selanjutnya antara lain:

1. Aplikasi *Bengkelin* dapat dibuat dengan melakukan pertimbangan terkait aspek finansial supaya dapat ditentukan harga jual yang tepat kepada *customer segment* sehingga mampu menjadi suatu bisnis yang layak untuk dijalankan.
2. Melakukan wawancara kepada *customer segment* terkait harga yang ditawarkan untuk penggunaan setiap fitur dapat diterima atau tidak.
3. Pengembangan aplikasi tidak hanya pada aspek perawatan kendaraan saja, melainkan hal lainnya seperti memberikan kesempatan bengkel mobil untuk bergabung dan bekerja sama dengan kepolisian terkait sarana untuk pendaftaran pembuatan Surat Ijin Mengemudi (SIM).

Daftar Pustaka

1. Statistik BP. Perkembangan Jumlah Kendaraan Bermotor Menurut Jenis (Unit), 2018-2020; 2019. Diambil kembali dari <https://www.bps.go.id/indicator/17/57/1/jumlahkendaraan-bermotor.html>.
2. Indonesia AIM. Statistic Distribution; 2022. Diambil kembali dari <https://www.aisi.or.id/statistic/>.
3. Statistik BP. Jumlah Kecelakaan, Korban Mati, Luka Berat, Luka Ringan, dan Kerugian Materi 2017-2019; 2019. Diambil kembali dari <https://www.bps.go.id/indicator/17/513/1/jumlahkecelakaan-korban-mati-luka-berat-luka-ringandan-kerugian-materi.html>.
4. Barus K. Duh, Akibat Pandemi Covid-19, Bengkel UMKM Rugi 62,5 Triliun; 2021. Diambil kembali dari <https://www.industry.co.id/read/96446/duh-akibat-pandemi-covid-19-bengkel-umkm-rugi-rp-625-triliun>.
5. Indonesia PBO. Bengkel UMKM Rugi Rp 62,5 Triliun Akibat Pandemi Covid 19; 2021. Diambil kembali dari <https://pboin.or.id/?s=Bengkel+UMKM+Rugi+Rp+62%2C5+Triliun+Akibat+Pandemi+Covid+19>.
6. Omrane A, Bag S. New Business Models in the Course of Global Crises in South Asia. Springer; 2021.
7. Maurya A. Running Lean Edisi 2. California: O'Reilly Media, Inc.; 2012.
8. Statistik BP. Administrasi Penduduk menurut Kecamatan dan Jenis Pekerjaan (Jiwa), 2020; 2020. Diambil kembali dari <https://bandungkota.bps.go.id/indicator/6/252/1/administrasi-penduduk-menurut-kecamatan-dan-jenis-pekerjaan.html>.
9. Gardaoto. Faktor Penyebab Kecelakaan Lalu Lintas yang Sebenarnya; 2022. Diambil kembali dari <https://www.gardaoto.com/blog/faktor-penyebab-kecelakaan-lalu-lintas-yang-sebenarnya/>.
10. Setiawan JI. Servis Motor Habis Rp1,3 Juta, Pemilik Heran Sampai Rumah Mogok Lagi, Syok Setelah Cek Kondisinya; 2023. Diambil kembali dari <https://style.tribunnews.com/2023/04/16/servis-motor-habis-rp13-juta-pemilik-heran-sampai-rumah-mogok-lagi-syok-setelah-cek-kondisinya?page=3>.
11. Sundayana D. Daftar Bengkel Motor di Ruas Jalan Soekarno Hatta Bandung Lengkap dengan Alamat dan Nomor Telepon; 2022. Diambil kembali dari <https://deskjabar.pikiranrakyat.com/jabar/pr-1135813163/daftar-bengkel-motor-di-ruas-jalan-soekarno-hatta-bandung-lengkap-dengan-alamat-dan-nomor-telepon>.
12. Paulus. Strategi Pengembangan Bengkel Sepeda Motor. Jurnal Fokus. 2021;19(2).
13. Priambodo AR. Pengakuan Pemilik Bengkel Motor, Pandemi Covid-19 Bikin Sepi Pelanggan; 2020. Diambil kembali dari <https://www.suara.com/otomotif/2020/05/26/101741/pengakuan-pemilik-bengkel-motor-pandemi-covid-19-bikin-sepi-pelanggan>.
14. Saputra A. Survey Penggunaan Media Sosial di Kalangan Mahasiswa Kota Padang Menggunakan Teori Uses dan Gratifications. BACA: Jurnal Dokumentasi dan Informasi. 2019.