

**PERANCANGAN BISNIS STARTUP LAYANAN *LAUNDRY* DIGITAL
BERBASIS MOBILE MENGGUNAKAN BUSINESS MODEL CANVAS
DI KOTA MEDAN**

SKRIPSI

Oleh:

RUTHMANA PURBA

NIM. 221122179



**PROGRAM STUDI S-1 SISTEM INFORMASI
FAKULTAS INFORMATIKA
UNIVERSITAS MIKROSKIL
MEDAN
2026**

**BUSINESS PLANNING FOR A MOBILE-BASED DIGITAL *LAUNDRY*
SERVICE STARTUP USING THE BUSINESS MODEL CANVAS IN
MEDAN**

UNDERGRADUATE THESIS

By:

RUTHMANA PURBA

ID NUMBER. 221122179



**UNDERGRADUATE PROGRAM OF INFORMATION SYSTEM
FACULTY OF INFORMATICS
UNIVERSITAS MIKROSKIL
MEDAN
2026**

LEMBAR PENGESAHAN

PERANCANGAN BISNIS STARTUP LAYANAN *LAUNDRY* DIGITAL
BERBASIS MOBILE MENGGUNAKAN BUSINESS MODEL CANVAS
DI KOTA MEDAN

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Persyaratan Guna
Mendapatkan Gelar Sarjana
Program Studi S-1 Sistem Informasi

Oleh:
RUTHMANA PURBA
NIM. 221122179

Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing I,

Afen Prana Utama Sembiring, S.T., M.Kom.

Dosen Pembimbing II,

Sophya Hadini Marpaung, S.Kom., M.M.S.I.

Medan, 13 Agustus 2026
Diketahui dan Disahkan Oleh:

Ketua Program Studi
S-1 Sistem Informasi

Tri Wulandari Ginting, S.Kom., M.Kom.

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang membuat pernyataan ini adalah mahasiswa Program Studi S-1 Sistem Informasi Universitas Mikroskil Medan dengan identitas mahasiswa sebagai berikut:

Nama : Ruthmana Purba

NIM : 221122179

Saya telah melaksanakan penelitian dan penulisan Skripsi dengan judul dan tempat penelitian sebagai berikut:

Judul Skripsi	:	Perancangan Bisnis Startup Layanan <i>Laundry</i> Digital Berbasis Mobile Menggunakan Business Model Canvas di Kota Medan
Tempat Penelitian	:	-
Alamat Penelitian	:	-
No. Telp. Tempat Penelitian	:	-

Sehubungan dengan Skripsi tersebut, dengan ini saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa penelitian dan penulisan Skripsi tersebut merupakan hasil karya saya sendiri (tidak menyuruh orang lain yang mengerjakannya) dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar. Bila di kemudian hari ternyata terbukti bahwa bukan saya yang mengerjakannya (membuatnya), maka saya bersedia dikenakan sanksi yang telah ditetapkan Universitas Mikroskil Medan, yakni pencabutan ijazah yang telah saya terima dan ijazah tersebut dinyatakan tidak sah.

Selain itu demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mikroskil Medan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas Skripsi saya beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak ini, Universitas Mikroskil Medan berhak menyimpan, dan mengalihmedia / formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya, secara keseluruhan atau hanya sebagian atau hanya ringkasannya saja dalam bentuk format tercetak dan/atau elektronik, selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Menyatakan juga bahwa saya akan mempertahankan hak eksklusif saya untuk menggunakan seluruh atau sebagian isi Skripsi saya guna pengembangan karya di masa depan, misalnya dalam bentuk artikel, buku, ataupun perangkat lunak/sistem informasi.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sungguh-sungguh, dalam keadaan sadar dan tanpa ada tekanan dari pihak manapun.

Medan, 01 Agustus 2026
Saya yang membuat pernyataan,



Ruthmana Purba
NIM. 221122179

PERANCANGAN BISNIS STARTUP LAYANAN LAUNDRY DIGITAL BERBASIS MOBILE MENGGUNAKAN BUSINESS MODEL CANVAS DI KOTA MEDAN

SKRIPSI

Abstrak

Pesatnya perkembangan ekonomi digital di Kota Medan meningkatkan kebutuhan masyarakat akan layanan pencucian pakaian (laundry) yang praktis, efisien, dan mudah diakses. Namun, mayoritas penyedia jasa laundry lokal masih beroperasi secara konvensional dan belum mampu melayani kebutuhan pelanggan individu maupun institusi secara bersamaan. Penelitian ini bertujuan untuk merancang perencanaan bisnis startup laundry digital berbasis aplikasi mobile dengan nama "CuciTime" menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC). Perancangan bisnis ini dievaluasi menggunakan bauran pemasaran Marketing Mix 7P, analisis SWOT, pemetaan alur Process Mapping, serta proyeksi laporan keuangan 3 tahun. CuciTime membagi target pasarnya menjadi dua segmen utama, yaitu Business to Consumer (B2C) untuk mahasiswa, pekerja, dan rumah tangga, serta Business to Business (B2B) untuk hotel, instansi, event organizer, dan usaha kos melalui skema kontrak digital. Penetrasi pasar dan akuisisi mitra laundry dilakukan secara bertahap berdasarkan klaster wilayah di Kota Medan. Hasil analisis proyeksi keuangan menunjukkan bahwa perancangan startup "CuciTime" memiliki tingkat kelayakan dan prospek keberlanjutan yang sangat baik. Evaluasi komponen keuangan mencatatkan pertumbuhan pendapatan usaha dan laba bersih yang positif secara konsisten dari tahun pertama hingga tahun ketiga. Kelayakan finansial ini didukung oleh analisis rasio keuangan yang menunjukkan nilai Return on Investment (ROI) sebesar 24,90%, Return on Equity (ROE) hingga 19,38%, Current Ratio sebesar 7,07 yang mencerminkan likuiditas sangat baik, Net Profit Margin (NPM) mencapai 10,77%, serta Debt to Asset Ratio (DAR) 0,13 dan Debt to Equity Ratio (DER) 0,15 yang menandakan struktur permodalan sehat. Secara keseluruhan, startup CuciTime dinyatakan layak untuk diimplementasikan di Kota Medan.

Kata Kunci: Perencanaan Bisnis, Startup Digital, CuciTime, Business Model Canvas, Laundry Digital, Rasio Keuangan, Kota Medan.

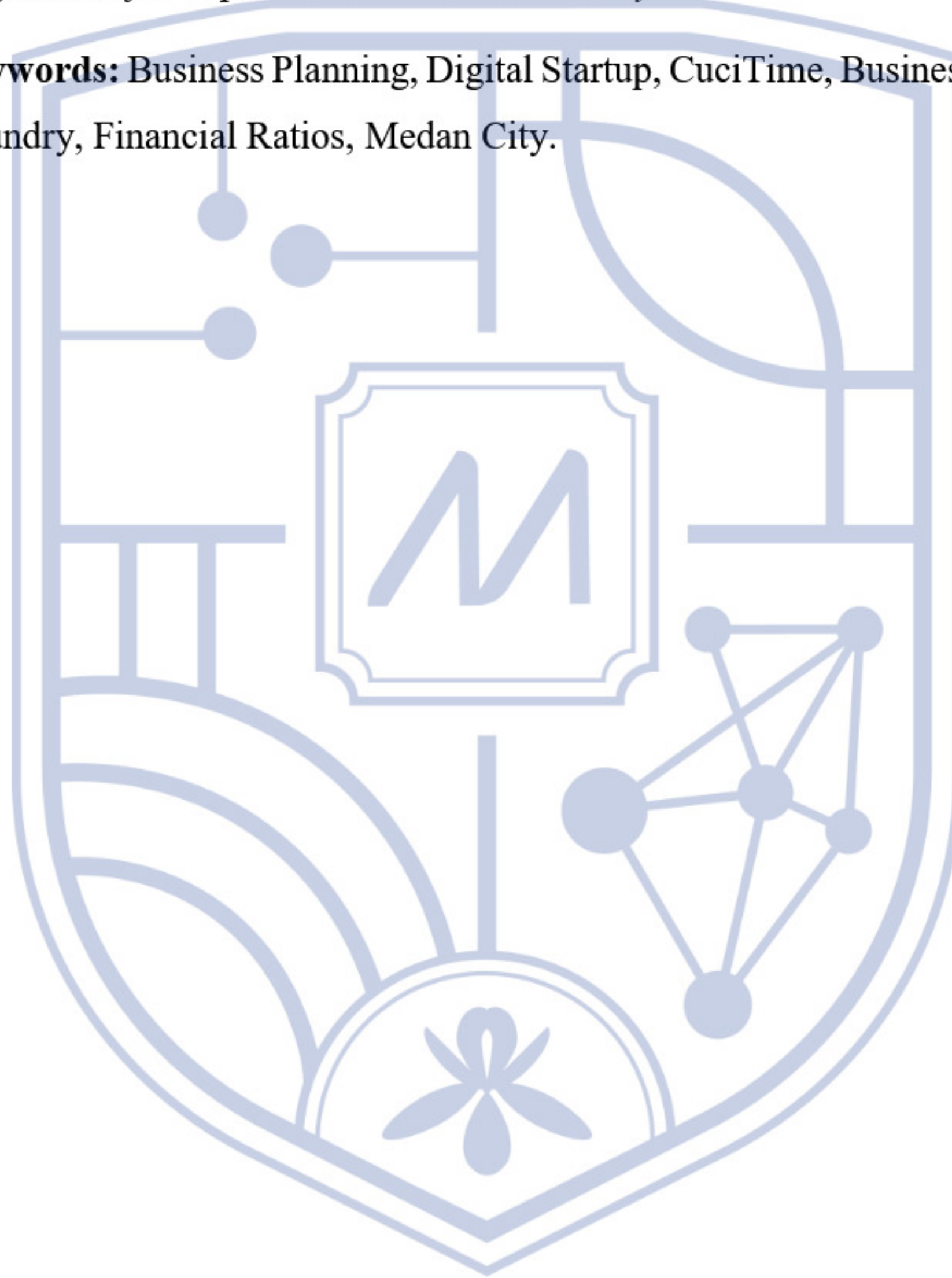
Abstrack

The rapid growth of the digital economy in Medan City has increased consumer demand for practical, efficient, and accessible laundry services. However, most local providers still operate conventionally and fail to seamlessly serve both individual and institutional clients simultaneously. This research aims to design a business plan for a mobile-based digital laundry startup named "CuciTime" using the Business Model Canvas (BMC) framework. The business plan was evaluated through the Marketing Mix 7P, SWOT analysis, Process Mapping, and a 3-year financial projection. CuciTime divides its target market into two primary segments: Business to Consumer (B2C) for students, workers, and households, and Business to Business (B2B) for hotels, institutions, event organizers, and boarding

houses via digital contracts. Market penetration and partner acquisitions are executed in phases across regional clusters in Medan City.

Financial projection analysis confirms that the "CuciTime" startup business design demonstrates strong feasibility and long-term sustainability. The evaluation of financial components highlights consistent positive growth in operating revenue and net profit from the first to the third year. Financial viability is supported by ratio analyses showing a Return on Investment (ROI) of 24.90%, Return on Equity (ROE) reaching 19.38%, a Current Ratio of 7.07 reflecting excellent liquidity, a Net Profit Margin (NPM) of 10.77%, as well as a Debt to Asset Ratio (DAR) of 0.13 and Debt to Equity Ratio (DER) of 0.15 indicating a healthy capital structure. Overall, CuciTime is proven operationally and financially feasible for implementation in Medan City.

Keywords: Business Planning, Digital Startup, CuciTime, Business Model Canvas, Digital Laundry, Financial Ratios, Medan City.



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, kasih karunia, dan penyertaan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Perancangan Bisnis Startup Layanan Laundry Digital Berbasis Mobile Menggunakan Business Model Canvas di Kota Medan" dengan baik dan tepat pada waktunya. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana di Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Informatika, Universitas Mikroskil Medan.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proses penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dukungan, serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan terima kasih dan mendoakan semoga diberikan balasan terbaik kepada:

1. Bapak Afen Prana Utama Sembiring, S.T., M.Kom., selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan serta arahan dan waktu agar penulisan dan pengerjaan Tugas Akhir ini dapat berjalan dengan baik.
2. Ibu Sophya Hadini Marpaung, S.Kom., M.M.S.I., selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan waktu dan *insight* detail serta teknis agar penulisan dan pengerjaan Tugas Akhir ini dapat berjalan dengan baik.
3. Bapak Hardy, S.Kom., M.Sc., Ph.D., selaku Rektor Universitas Mikroskil Medan.
4. Bapak Sunaryo Winardi, S.Kom., M.T., selaku Dekan Fakultas Informatika Universitas Mikroskil Medan.
5. Ibu Tri Wulandari Ginting, S.Kom., M.Kom., selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Fakultas Informatika Universitas Mikroskil Medan.
6. Ibu Sophya Hadini Marpaung, S.Kom., M.M.S.I., selaku Dosen Wali dan juga Dosen Pembimbing II yang telah senantiasa membantu dan memberikan arahan serta motivasi selama penulis menempuh pendidikan hingga terselesaikannya Tugas Akhir ini.
7. Kedua orang tua tercinta beserta kedua adik penulis yang senantiasa memberikan kasih sayang, doa, dukungan, motivasi, serta semangat kepada penulis selama menempuh pendidikan hingga proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas segala perhatian, pengorbanan, dan cinta kasih yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Kiranya Tuhan Yesus Kristus senantiasa melimpahkan berkat, kesehatan, sukacita, dan penyertaan-Nya kepada keluarga penulis.
8. Kepada teman teman seperjuangan Penulis Lidia, Lantiur Lidya, Patresia, Carlos, Agnes, Hanna, serta semua teman teman sekelas yang telah memberikan

dukungan, motivasi, semangat, serta bantuan kepada penulis selama proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas kebersamaan, kerja sama, dan pengalaman berharga yang telah dilalui bersama.

9. Penulis sendiri, yang telah berjuang, bertahan, dan tidak menyerah dalam setiap proses hingga skripsi ini dapat diselesaikan. Terima kasih telah terus berusaha dan percaya bahwa setiap langkah yang dilalui bukan semata-mata karena kekuatan sendiri, melainkan karena kasih karunia, penyertaan, dan pertolongan Tuhan Yesus Kristus yang senantiasa memampukan penulis sampai pada titik ini.
10. Semua pihak yang telah menjadi bagian dari perjalanan penulis, baik secara langsung maupun tidak langsung, yang telah memberikan doa, dukungan, motivasi, maupun bantuan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan tidak terlepas dari berbagai kekurangan. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak demi penyempurnaan skripsi ini di masa yang akan datang.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi yang berjudul "Perancangan Bisnis Startup Layanan Laundry Digital Berbasis Mobile Menggunakan Business Model Canvas di Kota Medan" ini dapat memberikan manfaat serta menambah wawasan bagi pembaca. Penulis juga berharap skripsi ini dapat menjadi referensi bagi mahasiswa, akademisi, maupun pihak yang ingin mengembangkan bisnis startup berbasis teknologi, khususnya pada sektor jasa laundry digital.

Medan, 04 Agustus 2026

Penulis,

Ruthmana Purba

DAFTAR ISI

Abstrak.....	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan.....	3
1.4 Manfaat.....	3
1.5 Ruang Lingkup.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Startup Digital.....	6
2.2 Perkembangan <i>Startup</i>	7
2.3 <i>Business plan</i> dan Komponennya.....	8
2.4 Business Model Canvas.....	12
2.5 Layanan Jasa Laundry.....	15
2.6 Perkembangan Industri Laundry di Kota Medan.....	16
2.7 Analisis SWOT.....	17
2.8 Process Mapping.....	19
2.9 Marketing Mix 7P.....	22
2.10 Laporan Keuangan.....	24
2.10.1 Rasio Keuangan.....	29
BAB III TAHAP PELAKSANAAN.....	34
3.1 Deskripsi Bisnis.....	34
3.1.1 Penjelasan dan Produk Layanan.....	34
3.1.2 Latar Belakang Industri.....	72
3.1.3 Latar Belakang dan Legalitas Perusahaan.....	74
3.1.4 Tujuan dan Target Perusahaan.....	77
3.1.5 Business Model Canvas.....	77
3.2 Rencana dan Strategi Pemasaran.....	80

3.2.1 Target Pasar dan Pelanggan	80
3.2.2 Kompetisi Pasar dan <i>Marketshare</i>	84
3.2.3 Strategi Penetapan Harga	91
3.2.4 Promosi dan Distribusi.....	93
3.3 Operasional dan Dukungan.....	99
3.3.1 Target Kualitas.....	99
3.3.2 Kebutuhan Teknologi.....	102
3.3.3 Dukungan Layanan	106
3.3.4 Kebutuhan Operasional.....	106
3.3.5 Kebutuhan Perlengkapan Operasional.....	108
BAB IV PERANCANGAN STARTUP.....	109
4.1 Manajemen Tim.....	109
4.1.1 Struktur Organisasi	109
4.1.2 Pengalaman dan Keahlian.....	110
4.1.3 Hak Kekayaan Intelektual.....	119
4.2 Rencana Finansial dan Proyeksi	120
4.2.1 Proyeksi Laba Rugi dan Keuangan.....	120
4.2.2 Analisis Rasio Finansial.....	141
4.2.3 Sumber Pendanaan.....	144
4.3 Risiko dan Kesempatan	144
4.3.1 Masalah dan Risiko yang Mungkin Muncul.....	144
4.3.2 Kesempatan.....	145
BAB V PENUTUP.....	147
5.1 Kesimpulan	147
5.2 Saran.....	147
DAFTAR PUSTAKA.....	149
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	153

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Contoh <i>Business Model Canvas</i>	13
Gambar 2. 2 Contoh Usaha Rise & Shine <i>Laundry</i> di Kota Medan	16
Gambar 2. 3 Contoh Usaha Noda Laundry	17
Gambar 2. 4 Contoh Gambar <i>Process Map</i> Pengembangan Produk	20
Gambar 2. 5 Marketing Mix 7P	22
Gambar 2. 6 Contoh Laba Rugi PT Astra Agro Lestari Tbk	25
Gambar 2. 7 Contoh Neraca PT Astra Agro Lestari Tbk.....	26
Gambar 2. 8 Contoh Arus Kas PT Astra Agro Lestari Tbk.....	27
Gambar 2. 9 Contoh Laporan Perubahan Modal PT Astra Agro Lestari Tbk	28
Gambar 2. 10 Contoh Catatan Atas Laporan Keuangan PT Astra Agro Lestari Tbk	29
Gambar 3. 1 Logo CuciTime	35
Gambar 3. 2 Tampilan Halaman Awal Pengguna.....	36
Gambar 3. 3 Tampilan Halaman <i>Register</i> Pengguna.....	37
Gambar 3. 4 Tampilan Halaman Lupa Sandi.....	38
Gambar 3. 5 <i>Map Process Login</i>	38
Gambar 3. 6 Tampilan Halaman <i>Home</i>	39
Gambar 3. 7 Tampilan <i>Profile</i>	40
Gambar 3. 8 Tampilan Pilih Alamat Pengguna	41
Gambar 3. 9 Tampilan Layanan <i>Laundry</i>	43
Gambar 3. 10 Tampilan Layanan Cuci Kering	44
Gambar 3. 11 Tampilan Layanan <i>Laundry</i> Koin	47
Gambar 3. 12 Tampilan Layanan <i>Laundry</i> & Tas	48
Gambar 3. 13 Tampilan Layanan Karpet & Bedding	50
Gambar 3. 14 Tampilan Proses Pembayaran	51
Gambar 3. 15 Map Process <i>Laundry</i>	52
Gambar 3. 16 Tampilan Layanan institusi	53
Gambar 3. 17 Tampilan Kontrak Institusi.....	55
Gambar 3. 18 Tampilan Rating <i>Laundry</i>	56
Gambar 3. 19 Tampilan <i>Notification</i>	57
Gambar 3. 20 Tampilan <i>Login</i> Mitra	58
Gambar 3. 21 Tampilan Daftar Mitra	59
Gambar 3. 22 Tampilan Lupa Sandi	60

Gambar 3. 23 Map Process Login Mitra	61
Gambar 3. 24 halaman <i>dashboard</i> mitra.....	62
Gambar 3. 25 Tampilan Daftar Pesanan Mitra	64
Gambar 3. 26 Tampilan Profile Mitra.....	65
Gambar 3. 27 Tampilan Login Admin.....	67
Gambar 3. 28 tampilan <i>dashboard</i> admin.....	67
Gambar 3. 29 Tampilan Pelanggan Admin.....	68
Gambar 3. 30 Tampilan Halaman Mitra	69
Gambar 3. 31 Tampilan Institusi.....	70
Gambar 3. 32 Laporan Admin	71
Gambar 3. 33 Map Process Tampilan Admin.....	72
Gambar 3. 34 Business Model Canvas CuciTime	78
Gambar 3. 35 Rise & Shine <i>Laundry</i>	84
Gambar 3. 36 Tampilan Menu Utama Rise & Shine <i>Laundry</i>	86
Gambar 3. 37 Price List dan pemesanan Rise & Shine <i>Laundry</i>	87
Gambar 3. 38 Tampilan Awal KliknClean	88
Gambar 3. 39 Tampilan Home KlinClean	89
Gambar 3. 40 Tampilan Pemesanan KliknClean.	90
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi “CuciTime”	110
Gambar 4. 2 Desain Logo "CuciTime"	120

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Analisis SWOT "CuciTime"	75
Tabel 3. 2 Target Pasar dan Pelanggan B2C	80
Tabel 3. 3 Target Pelanggan B2B	81
Tabel 3. 4 Kelompok Klaster berdasarkan tingkat kepadatan jumlah outlet dan karakteristik wilayahnya	82
Tabel 3. 5 Target Mitra	83
Tabel 3. 6 Perbandingan Kompetitor	91
Tabel 3. 7 Service Fee Transaksi B2C	92
Tabel 3. 8 Platform Fee	93
Tabel 3. 9 Service Fee Kurir	93
Tabel 3. 10 Target Kualitas Layanan "CuciTime"	102
Tabel 3. 11 Tabel Perlengkapan	108
Tabel 4. 1 Jumlah Karyawan "Cuci Time" Selama 3 Tahun	116
Tabel 4. 2 Estimasi Gaji Pokok Karyawan "Cuci Time"	117
Tabel 4. 3 Proyeksi Laba Rugi "Cuci Time"	120
Tabel 4. 4 Target Pasar Pelanggan B2C	122
Tabel 4. 5 Proyeksi Pendapatan B2C	124
Tabel 4. 6 Target Pelanggan B2B	125
Tabel 4. 7 Jenis Pendapatan B2B	126
Tabel 4. 8 Proyeksi Pendapatan B2B	128
Tabel 4. 9 Pendapatan Pengiriman	129
Tabel 4. 10 Gaji Karyawan	129
Tabel 4. 11 Biaya Jamsostek Karyawan	130
Tabel 4. 12 Biaya THR Karyawan	131
Tabel 4. 13 Biaya Teknologi	132
Tabel 4. 14 Biaya Promosi dan Pemasaran	133
Tabel 4. 15 Biaya Perlengkapan Kantor	135
Tabel 4. 16 Biaya Sewa Kantor	135
Tabel 4. 17 Biaya Beban Penyusutan	136
Tabel 4. 18 Proyeksi Neraca Keuangan "CuciTime"	137
Tabel 4. 19 Rincian Nilai Peralatan	138

Tabel 4. 20 Proyeksi Arus Kas "CuciTime"	140
Tabel 4. 21 Perhitungan ROE "CuciTime"	142
Tabel 4. 22 Perhitungan Current Ratio "CuciTime"	142
Tabel 4. 23 Perhitungan <i>Net Profit Margin</i> "CuciTime"	143
Tabel 4. 24 Perhitungan <i>Debt to Asset Ratio</i> "CuciTime"	143
Tabel 4. 25 Perhitungan <i>Debt to Equity Ratio</i> "CuciTime"	143
Tabel 4. 26 Rincian Pendanaan	144

