



## Pendekatan Metode Lean Startup dalam Menganalisa Kepuasan Pelanggan pada Menu Masakan “Rajanya Seafood”

Sri Rahayu<sup>1\*</sup>, Tata Sutabri<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Binadarma, Indonesia

Alamat: Jl. Jenderal Ahmad Yani No.3, 9/10 Ulu, Kecamatan Seberang Ulu I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30111

Korespondensi penulis : [sriyurahayu.90@gmail.com](mailto:sriyurahayu.90@gmail.com)\*

**Abstract.** *This study aims to evaluate customer satisfaction with the menu offerings at "Rajanya Seafood" using the Lean Startup approach. This method was chosen because it enables businesses to develop products that better meet customer needs and preferences through rapid experimentation cycles, continuous feedback, and regular updates. Research data was collected through direct surveys of "Rajanya Seafood" customers, focusing on aspects such as taste quality, menu variety, pricing, and service. The collected data was analyzed to identify areas needing improvement as well as potential innovations to enhance customer satisfaction. The study results indicate that the Lean Startup approach is effective in quickly understanding and responding to customer needs, thus contributing to increased customer loyalty and satisfaction. These findings are expected to serve as a reference for "Rajanya Seafood" and other culinary businesses in applying the Lean Startup strategy to achieve optimal customer satisfaction levels.*

**Keywords:** *Customer Satisfaction, Lean Startup, Rajanya Seafood*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi tingkat kepuasan pelanggan terhadap menu masakan di "Rajanya Seafood" dengan pendekatan Lean Startup. Metode ini dipilih karena memungkinkan bisnis untuk mengembangkan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan melalui siklus eksperimen cepat, umpan balik yang berkesinambungan, dan pembaruan secara berkala. Data penelitian dikumpulkan melalui survei langsung kepada pelanggan "Rajanya Seafood" dengan mempertimbangkan aspek kualitas rasa, variasi menu, harga, dan pelayanan. Data yang diperoleh dianalisis untuk mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan serta potensi inovasi yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendekatan Lean Startup efektif dalam memahami dan merespon kebutuhan pelanggan secara cepat, sehingga berkontribusi pada peningkatan loyalitas dan kepuasan pelanggan. Temuan ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi "Rajanya Seafood" dan pelaku bisnis kuliner lainnya dalam mengaplikasikan strategi Lean Startup untuk mencapai tingkat kepuasan pelanggan yang lebih optimal.

**Kata kunci:** Kepuasan Pelanggan, Lean Startup, Rajanya Seafood.

### 1. LATAR BELAKANG

Kepuasan pelanggan memainkan peran penting dalam keberhasilan dan pertumbuhan bisnis di sektor kuliner. Faktor-faktor seperti kualitas pelayanan, cita rasa, variasi menu, dan harga yang kompetitif sangat mempengaruhi tingkat kepuasan pelanggan. Sebagai sebuah usaha yang terus berkembang, "Rajanya Seafood" berkomitmen untuk memahami dan memenuhi kebutuhan serta preferensi pelanggan guna bertahan di tengah persaingan yang ketat. Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah bagaimana mengidentifikasi kebutuhan pelanggan secara cepat serta melakukan perbaikan yang tepat untuk meningkatkan kepuasan mereka. Selaras dengan makna sistem informasi, yaitu sistem pada suatu organisasi dengan mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi sehingga dapat menghasilkan laporan-laporan yang diperlukan pihak luar tertentu.

Penggunaan teknologi dalam pengolahan data dengan berbagai cara dengan tujuan untuk pengambilan keputusan, komputer sebagai perangkat utama dalam teknologi dapat mengolah data menjadi informasi yang bermanfaat.

Dalam menganalisa kepuasan pelanggan pada Rajanya Seafood, salah satu pendekatan yang dinilai efektif untuk mengatasi tantangan ini adalah metode Lean Startup. Metode ini mengedepankan pengembangan produk dan layanan secara berkesinambungan melalui siklus percobaan, umpan balik langsung dari pelanggan, dan pembaruan atau perbaikan yang cepat. Lean Startup menekankan pentingnya pemahaman yang mendalam terhadap kebutuhan pelanggan sejak awal pengembangan produk, untuk mengurangi risiko kegagalan dan memastikan produk yang dihasilkan bernilai bagi konsumen. Dalam konteks "Rajanya Seafood," metode ini berpotensi membantu bisnis untuk lebih memahami preferensi pelanggan secara rinci dan mengambil keputusan yang berorientasi pada peningkatan kepuasan pelanggan.

Seperti yang dijelaskan Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat kepuasan pelanggan terhadap menu masakan di "Rajanya Seafood" melalui penerapan metode Lean Startup. Penelitian ini akan mengeksplorasi bagaimana penggunaan siklus umpan balik pelanggan dapat membantu bisnis mengidentifikasi keunggulan dan kekurangan menu yang ditawarkan, serta menemukan inovasi-inovasi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi dalam pengembangan strategi kepuasan pelanggan, tidak hanya bagi "Rajanya Seafood," tetapi juga bagi bisnis kuliner lainnya.

Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan panduan praktis bagi para pelaku usaha dalam mengimplementasikan metode Lean Startup secara efektif di sektor kuliner. Pada akhirnya, penelitian ini bertujuan membuktikan bahwa pendekatan Lean Startup tidak hanya relevan untuk industri teknologi, namun juga dapat diterapkan di bidang kuliner untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan.

## **2. KAJIAN TEORITIS**

Bagian ini menguraikan teori-teori relevan yang mendasari topik penelitian dan memberikan ulasan tentang beberapa penelitian sebelumnya yang relevan dan memberikan acuan serta landasan bagi penelitian ini dilakukan. Jika ada hipotesis, bisa dinyatakan tidak tersurat dan tidak harus dalam kalimat tanya.

### 3. METODE PENELITIAN

#### Lean Startup

Metode Lean Startup dipergunakan dalam penelitian ini, Lean Startup dipopulerkan oleh Eric Ries dalam bukunya yang berjudul “The Lean Startup” [3] yang membahas mengenai kecepatan dalam membangun startup. Dengan metode lean startup dijelaskan jika sebuah startup melakukan inovasi dan akselerasi tentunya akan mengurangi biaya produksi dan mengurangi kegagalan dalam melakukan pengembangan produk [4]. Selain inovasi dan akselerasi tentunya pendapat konsumen menjadi tolak ukur kebutuhan pasar [6]. Metode Lean Startup memiliki kelebihan diantaranya meminimalisir resiko kegagalan dalam suatu produk dan memproduksi produk relatif lebih cepat, dalam Metode Lean Startup memiliki 3 alur utama yaitu build, measure dan learn [9].

Sebagai peningkatan mutu suatu startup sangat penting Belajar dari pengalamannya dalam membangun suatu startup yaitu, menghabiskan waktu bertahun-tahun lamanya untuk menyempurnakan teknologi tersebut dengan membuat minimum viable product tanpa menerima masukan dari konsumen. Selain itu, belum mengetahui proses apa yang akan dibuat dalam membangun startup juga menjadi salah satu mengapa metode ini muncul.

Hal tersebut mengakibatkan startup yang dibangun perlahan-lahan akan mati. Pada metode lean startup hal yang dilakukan adalah menguji hipotesis ide yang sudah ada, berbeda dengan metode lain seperti metode design thinking yang harus mencari terlebih dahulu ide bisnis apa yang harus diterapkan [6]. Selain itu, salah satu kelemahan membangun ide bisnis dengan menggunakan metode design thinking adalah produk yang dihasilkan bisa jadi tidak menarik untuk konsumen karena tidak sesuai dengan kebutuhan pasar [7], sedangkan dengan metode lean startup produk akan selalu di evaluasi sesuai dengan kebutuhan konsumen [8]. Beberapa keuntungan menggunakan metode lean startup pada proses pembuatan suatu produk dibandingkan dengan menggunakan proses tradisional startup adalah: risiko kegagalan suatu produk sebelum produk tersebut akan dipasarkan dapat diminimalkan [9], selain itu waktu yang dibutuhkan dalam pembuatan produk relatif cepat dengan menggunakan lean startup. Lean startup menggunakan 3 alur yaitu, build, measure dan learn.



**Gambar 1. Metode Lean Startup dan Tahapannya**

### **Javeline Board**

Dalam memvalidasi produk startup dalam penelitian ini menggunakan Javeline Board, seperti yang diungkap oleh Wisnu Dewabroto dan Iveline Anne Merrie bahwa kategori sebuah perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang dapat memberikan produk sesuai dengan keinginan konsumen dan penggunaannya[8]. Dengan menggunakan Javelin Board akan mempermudah dalam memvalidasi ide dengan penelitian secara langsung dengan konsumen (User Centered Design).

### *Mobile Application*

Aplikasi Mobile merupakan perangkat lunak yang berjalan mobile seperti smartphone atau tablet PC. Dan lebih dikenal sebagai aplikasi yang memiliki fungsi tertentu sehingga dapat memaksimalkan fungsi dari perangkat mobile [10]. Aplikasi Mobile juga dapat ditelaah sbagai program yang telah siap pakai dan dipasang di perangkat mobile untuk fungsi tertentu [11].

## **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bagian hasil dan pembahasan, akan dijelaskan mengenai penerapan serta tahapan metode Lean Startup dalam studi kasus Startup Rajanya Seafood, untuk memvalidasi produk dengan menggunakan alat Javeline Board dan merancang model bisnis dengan menggunakan alat Lean Canvas.

### **1. Ideas (Brainstorming)**

Ideas adalah tahap awal dalam metode Lean Startup, di mana tim Startup Rajanya Seafood melakukan brainstorming untuk lebih mendalami masalah yang ada, sehingga dapat menghasilkan solusi yang tepat dalam merancang model bisnis.

### **2. Startup Rajanya Seafood**

Rajanya Seafood adalah sebuah usaha kuliner yang terletak di Jl. MP. Mangkunegara No.138, RW.001, 8 Ilir, Ilir Timur II, Kota Palembang, Sumatera Selatan. Usaha ini mengkhususkan diri dalam menyajikan berbagai hidangan laut segar dengan cita rasa yang menggugah selera, menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi dan proses memasak yang higienis. Dengan lokasi yang strategis, Rajanya Seafood menjadi pilihan favorit bagi para pecinta seafood di Palembang, baik penduduk lokal maupun pengunjung dari luar kota. Dikenal dengan suasana yang nyaman dan pelayanan yang ramah, restoran ini menawarkan berbagai olahan seafood seperti ikan, kepiting, udang, dan cumi-cumi, serta bumbu yang beragam, menciptakan pengalaman kuliner yang memuaskan bagi para pelanggan.



Menu Tunggal

Paket Menu Seafood Lengkap

Paket Minuman

**Gambar 2. Hasil Brainstorming**

Gambar 2 merupakan hasil brainstorming bersama tim untuk menentukan produk dan brainstorming customer dengan aplikasi miro dan dilanjutkan ke tahap build dan measure.

## JAVELIN Board

Start here. Brainstorm with stickies, pull it over to the right to start your experiment		
Who is your customer? Be as specific as possible.		
Warga Sekitar -Usia 18-30 Tahun -Pegawai Swasta -Suka Makanan Siap Saji, Seafood	ASN Perempuan -Usia 26-50 Tahun -Perempuan -Suka Makanan Seafood, Fresh dan Praktis	ASN Laki-laki -Usia 26-50 Tahun -Laki-laki -Suka Makanan Seafood
What is the problem? Phrase it from your customer's perspective.		
Mempunyai kesibukkan dan tidak dapat memasak	Makanan Seafood Fresh sulit ditemui	Sulit Mencari Tempat Makan Seafood yang Enak dan mudah pengantaran
Define the solution only after you have validated a problem worth solving.		
Paket Seafood Lengkap dapat juga memilih menu tunggal	Menu Seafood fresh dan Dilakukan pengecekan berkala	Dengan pelayanan prima , pesanan diantar ke tempat
List the assumptions that must hold true, for your hypothesis to be true.		
Menu produk Bervariasi	Produk dicek secara berkala	Pelayanan Prima , waktu pengantaran sesuai

**Gambar 3. Brainstorming Javeline Board**

Gambar 3 menggambarkan penggunaan tool javeline board bagian brainstorming bersama tim Rajanya Seafood sebelum melaksanakan wawancara, dari hal tersebut dapat dijelaskan beberapa tahapan yaitu :

Customer secara spesifik

**Tabel 1. Customer Secara Spesifik**

No.	Customer	Detail
1	Warga Sekitar	Umur 18-30 tahun, Perempuan / laki-laki, Penyuka makanan siap saji
2	ASN Perempuan	Umur 26-50 tahun, Perempuan, Menyukai makanan seafood, fresh dan praktis, BDK Palembang
3	ASN Laki-laki	Umur 26-50 tahun, Laki-laki, Menyukai makanan seafood, fresh dan praktis, BDK Palembang

b. Problem (permasalahan)

1. Mempunyai kesibukkan dan tidak dapat memasak
2. Makanan Seafood Fresh sulit ditemui
3. Sulit mencari tempat makan seafood yang enak dan mudah pengantaran

c. Solution (solusi yang dapat diberikan)

1. Produk makanan sehat dengan harga terjangkau
2. Produk yang mudah menjangkau pelanggan
3. Memberikan kemudahan dalam memesan dan pengantaran

d. Assumption (asumsi dalam mengatasi permasalahan)

1. Harga yang terjangkau akan meningkatkan minat beli pelanggan
2. Kebanyakan produk makanan sehat berlokasi jauh dan masih harus berbelanja offline
3. Dengan service yang cepat dan promo diskon sudah menjadi kebiasaan untuk membeli online.

### **3. Build Product MVP**

#### **Minimum Viable Product**

Minimum Viable Product atau produk yang akan divalidasi yaitu dari hasil brainstorming dan voting dengan suara terbanyak yang dilakukan bersama tim Rajanya Seafood.



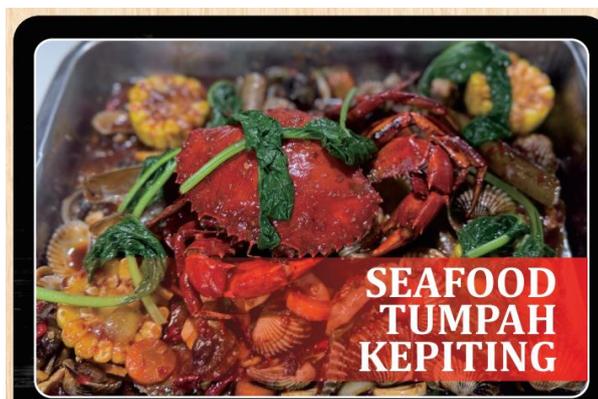
**Gambar 4. MVP Mie Seafood**

Gambar 4 diatas merupakan gambar produk Minimum Viable Product (MVP) dari paket mie yang terdiri dari mie dan seafood (udang, cumi) dan sayuran beserta bumbu sesuai dengan takaran.



**Gambar 5. MVP Menu Daging**

Pada gambar 5 merupakan Minimum Viable Product (MVP) Daging Lada Hitam, dengan kemasan styrofoam yang dilengkapi stiker Rajanya Seafood.



**Gambar 6. MVP Paket Seafood Tumpah Kepiting**

Pada gambar 6 merupakan gambar produk Minimum Viable Product (MVP) dari Jenis Seafood Tumpah yang terdiri dari paket Seafood tumpah Kepiting, Seafood tumpah Udang, dan Seafood Tumpah Ikan. Menu ini adalah produk terlaris yang dijual oleh Rajanya Seafood.

### **Measure**

Dalam metode Lean Startup, tahap Measure merupakan langkah kedua setelah tahap Build. Pada tahap ini, dilakukan validasi dengan cara mengukur respon atau reaksi calon pengguna terhadap solusi atau produk yang telah dibuat. Salah satu cara mengukur adalah melalui wawancara.

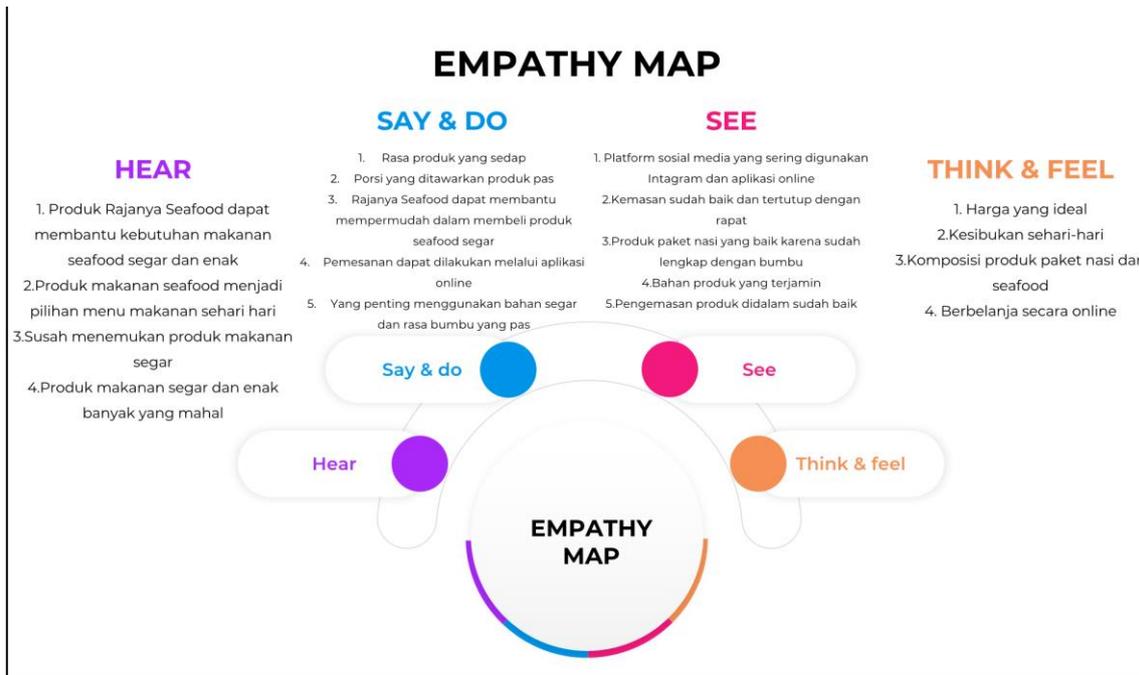
Dalam kasus ini, wawancara dilakukan dengan 9 orang informan yang dipilih berdasarkan permasalahan spesifik yang ingin divalidasi, sesuai dengan perumusan di javelin board. Segmentasi informan difokuskan pada pegawai Balai Diklat Keagamaan (BDK) Palembang, yang berusia 20-58 tahun dan memiliki ketertarikan pada produk makanan seafood di wilayah Demang Lebar Daun. Pemilihan segmen ini dilakukan untuk memastikan eksperimen memiliki fokus dan mendapatkan data yang relevan dari kelompok yang memiliki minat atau kebutuhan terkait produk yang sedang diuji.

Pendekatan fokus pada satu segmen ini penting dalam Lean Startup untuk memperoleh wawasan mendalam dari audiens yang spesifik, sehingga hasil wawancara bisa digunakan sebagai dasar yang kuat untuk memvalidasi asumsi produk.

### **EmpathyMap**

Empathy Map adalah alat yang berguna untuk membantu mengidentifikasi dan mengorganisasi wawasan mengenai kebutuhan pelanggan yang diperoleh saat wawancara. Dengan menggunakan Empathy Map, tim dapat lebih fokus pada penyusunan kesimpulan dengan cara memahami pengalaman serta emosi yang dialami oleh pelanggan atau informan, yang mungkin bervariasi.

Dalam konteks ini, Empathy Map digunakan untuk melihat pengalaman pelanggan Rajanya Seafood dari perspektif mereka. Ini mencakup pengamatan atas bagaimana mereka melihat, merasakan, dan berinteraksi dengan produk yang disajikan. Melalui pengamatan ini, tim dapat mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana pelanggan berperilaku atau merespon produk, sehingga membantu dalam perancangan produk atau layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan harapan mereka.



**Gambar 7. Empathy Map**

Pada gambar 7 merupakan hasil pengumpulan data berdasarkan hasil wawancara dengan 9 orang informan menggunakan tool Empathy Map untuk membantu menentukan customer profile and customer journey, dengan hasil uraian sebagai berikut:

**a. Think and Feel (Apa yang dipikirkan dan dirasakan)**

1. Harga yang ideal
2. Kesibukan sehari-hari
3. Komposisi produk paket nasi dan seafood
4. Berbelanja secara online

**b. Hear (Apa yang didengarkan)**

1. Produk Rajanya Seafood dapat membantu kebutuhan makanan seafood segar dan enak
2. Produk makanan seafood menjadi pilihan menu makanan sehari-hari
3. Susah menemukan produk makanan segar
4. Produk makanan segar dan enak banyak yang mahal

**c. See (Apa yang dilihat)**

1. Platform sosial media yang sering digunakan Instagram dan aplikasi online
2. Kemasan sudah baik dan tertutup dengan rapat
3. Produk paket nasi yang baik karena sudah lengkap dengan bumbu
4. Bahan produk yang terjamin
5. Pengemasan produk didalam sudah baik

**d. Say and Do (Apa yang dikatakan dan dilakukan)**

1. Rasa produk yang sedap
2. Porsi yang ditawarkan produk pas
3. Rajanya Seafood dapat membantu mempermudah dalam membeli produk seafood segar
4. Pemesanan dapat dilakukan melalui aplikasi online
5. Yang penting menggunakan bahan segar dan rasa bumbu yang pas

**Javeline Board**

Javeline Board adalah alat yang digunakan untuk memvalidasi kebutuhan pelanggan berdasarkan masalah yang diidentifikasi dari wawancara. Kriteria keberhasilannya ditentukan apabila 70% atau 7 dari 9 informan menyatakan kesesuaian dengan masalah tersebut . Dalam proses ini, iterasi dan pivot dilakukan selama wawancara dengan para informan. Hasil wawancara kemudian dikategorikan ke dalam kolom "valid" atau "invalid". Data yang dianggap valid akan menjadi dasar untuk melakukan inovasi dan pengembangan yang sesuai dengan kebutuhan informan.



Start here. Brainstorm with stickies, pull it over to the right to start your experiment		Experiments	1	2	3	4	Share: Hare
Who is your customer? Be as specific as possible.		Customer	ASN Pemungutan Usia 25-50 Tahun -Pemungutan Suka Makanan Seafood, Fresh dan Praktis				
What is the problem? Phrase it from your customer's perspective.		Problem	Makanan Seafood Fresh sulit diema				
Define the solution only after you have validated a problem worth solving.		Solution	Menu Seafood fresh dan Dilakukan pengemasan berkualitas				
List the assumptions that must hold true, for your hypothesis to be true.		Riskiest Assumption	Kualitas Bahan dan publikasi social media menarik perhatian				
Need help? Use these sentences to help construct your experiment.		Method & Success	Kuisianer 7/9				
To form your assumptions: In order for hypothesis to be true, assumption needs to be true		Result & Decision	Valid 8/9				
Determine how you will test it: The least expensive way to test my assumption is ...		Learning	Rajanya Seafood menyediakan menu yang fresh dengan harga yang terjangkau				

Adapted from Big Jump <https://www.bigjump.com.au/javelin-experiment-board/>

This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 700262 

**Gambar 8. Empathy Map**

Gambar 9 diatas merupakan bagian dari proses validasi pada tahap measure dengan menggunakan tool javeline board yang dimana pada javeline board terdapat 2 bagian penting yaitu bagian brainstorming pada tahap ideas dan bagian hasil experiment.

## Learn

Learn merupakan tahap mengumpulkan data hasil validasi apakah hasil yang didapat mendapatkan feedback yang baik dan valid pada peneitian ini mendapatkan hasil valid 8 dari 9 orang pada tahap experiment pada tool javeline board yang berarti proses untuk merancang model bisnis dapat dilakukan dengan baik dan strategi berjalan dengan tepat.

## Hasil Experiment

Pada gambar 10 merupakan tahap experiment yang merupakan asumsi yang valid sesuai dengan data hasil wawancara dengan 9 orang informan mengenai permasalahan produk makanan sehat yang dimana ada beberapa tahapan yang dilakukan yang sesuai dengan hipotesis pada tahap brainstorming dengan tim dengan hasil validasi valid 8/9 informan yang akan di jelaskan sebagai berikut:

Get out of the building!	
Result & Decision	Valid 8/9
Learning	Rajanya Seafood menyediakan menu yang fresh dengan harga yang terjangkau

**Gambar 10. Hasil Experiment**

Pada gambar 10 merupakan tahap experiment yang merupakan asumsi yang valid sesuai dengan data hasil wawancara dengan 9 orang informan mengenai permasalahan produk makanan sehat yang dimana ada beberapa tahapan yang dilakukan yang sesuai dengan hipotesis pada tahap brainstorming dengan tim dengan hasil validasi valid 8/9 informan yang akan di jelaskan sebagai berikut:

**Tabel 2. Validasi Experiment Board**

Problem	Result and Decision	Learning	Alasan Valid
Kesulitan Mencari makanan seafood yang fresh dan mudah dalam penghantaran	Valid (8/9)	Produk makanan sehat Rajanya Seafood akan sangat membantu membantu karena	Produk makanan sehat Rajanya Seafood memiliki perbedaan dibandingkan

		dilihat dari produknya memiliki kelengkapan cita rasa bumbu dan bahan yang fresh	kompetitor untuk menambah keinstanan dai customer dengan menyediakan produk makanan sehat dengan jenis paket nasi yang sudah dipotong-potong, lengkap dengan bumbu sesuai porsi dan jus buah tanpa pemanis buatan yang dimana produk tersedia pada Instagram dan layanan online yang dimana produk dapat dipesan sesuai permintaan costumer.
--	--	--	--

Valid (8/9) Produk makanan sehat Rajanya Seafood akan sangat membantu membantu karena dilihat dari produknya memiliki kelengkapan cita rasa bumbu dan bahan yang fresh.

Produk makanan sehat Rajanya Seafood memiliki keunggulan dibandingkan kompetitor dengan menghadirkan kemudahan bagi pelanggan. Mereka menawarkan paket makanan sehat berupa menu seafood yang dilengkapi dengan cita rasa bumbu yang sesuai dan tentunya bahan yang selalu *fresh*. Produk ini tersedia di Instagram dan layanan online, memungkinkan pelanggan untuk memesan sesuai kebutuhan mereka.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Startup Rajanya Seafood menerapkan model bisnis menggunakan alat Lean Canvas, yang dirancang untuk memfokuskan strategi dan pengembangan bisnis. Lean Canvas terdiri dari 9 elemen utama: masalah (problem), solusi (solution), proposisi nilai unik (unique value proposition), metrik utama (key metrics), struktur biaya (cost structure), aliran pendapatan (revenue streams), saluran pemasaran (channels), segmen pelanggan (customer segments), dan keunggulan kompetitif (unfair advantages). Dengan alat ini, Rajanya Seafood dapat merancang dan menyempurnakan model bisnis yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar.

Penerapan metode Lean Startup juga mendukung proses perancangan dan validasi Minimum Viable Product (MVP) di Startup Rajanya Seafood. Proses ini meliputi tiga tahap utama: brainstorming untuk menentukan ide produk dan segmen yang akan divalidasi, tahap Build untuk menciptakan produk, dan tahap Measure untuk mengumpulkan data validasi dari informan. Dari eksperimen yang dilakukan, 7 dari 9 informan memberikan data valid, yang memperkuat rancangan model bisnis dalam Lean Canvas. Hasil ini membantu meningkatkan nilai dan potensi perkembangan Rajanya Seafood dengan fokus pada peningkatan kualitas produk serta strategi bisnis yang lebih efektif.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kami menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam penelitian ini. Terima kasih kepada manajemen dan staf "Rajanya Seafood" yang telah memberikan izin dan dukungan penuh selama pengumpulan data. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada para responden yang bersedia meluangkan waktu untuk berpartisipasi dalam survei ini. Selain itu, apresiasi kami sampaikan kepada rekan-rekan serta dosen pembimbing yang telah memberikan masukan dan saran berharga yang memperkaya penelitian ini. Semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi pengembangan bisnis kuliner dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

## DAFTAR REFERENSI

- Ahmad, T. S. (2024). Tantangan dan peluang dalam dunia start up. *Indonesia Journal of Multidisciplinary*, 2(1).
- Amran, T. G., Dewobroto, W., & Guntoro, A. H. (2020). Rancangan model bisnis produk puzzle splint dengan metode lean startup. *Jurnal Teknik Industri*, 9(3), 204–211.

- Creately.com. (2008–2023). Empathy Map. Diakses pada 8 November 2023, dari <https://creately.com/usage/empathy-map-templates/>.
- Dewobroto, W. S., & Marie, I. A. (2017). Pendekatan lean startup pada desain produk dan teknik perancangan fasilitas pada kondisi iklim bisnis yang penuh dengan ketidakpastian.
- Harianto, E. (2018). Implementasi lean canvas pada entrepreneurial project startup bisnis. *BIP's Jurnal Bisnis Perspektif*, 10(1), 1–16. <https://doi.org/10.37477/bip.v10i1.49>
- Hart, M. A. (2012). *The Lean Startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses* (E. Ries). New York: Crown Business. [https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2012.00920\\_2.x](https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2012.00920_2.x)
- Jaya, M. A., Ferdiana, R., & Fauziyati, S. (2017). Analisis faktor keberhasilan startup digital di Yogyakarta. *Prosiding SNATIF*, 4(1), 167–173. Diakses dari <https://jurnal.umk.ac.id/index.php/SNA/article/view/1261>.
- Leanfoundry.com. (2023). LEANFoundry. Diakses pada 7 November 2023, dari <https://www.leanfoundry.com/tools/lean-canvas/>.
- Nsafe, E., et al. (2021). Peran startup digital pembelajaran dan karir dalam perkembangan sumber daya manusia untuk mendukung perekonomian Indonesia. *National Seminar on Accounting, Finance*, 1(5), 156–162.
- Pertanian, J. E. (2021). 1, 2, 1, 5, 442–456.
- Qois, A., & Sutabri, T. (2023). Design and construction of the barbershop startup application using the lean startup method for the Palembang City area. *Jurnal Informatika dan Sains: Informatika dan Sains*, 13(3).
- Ries, E. (2011). *Lean startup book 02*.
- Siddiqi, M. F. (2016). Implementasi bisnis model software as a service (SaaS) di startup Ubaform.
- Sis.binus.ac.id. (2021). Javelin Board. Diakses pada 9 November 2023, dari <https://sis.binus.ac.id/2021/04/09/validasi-ide-bisnismu-menggunakan-javelin-board/>.
- Siwalankerto, J. (2021). Perlengkapan hotel dengan menggunakan pendekatan Vionny Novetta. *Jurnal Ilmiah*, 9(2).
- Sutabri, T. (2012). *Analisis sistem informasi*. Yogyakarta: ANDI.
- Tahwin, M., & Widodo, A. (2020). Perancangan model bisnis menggunakan pendekatan business model canvas untuk mengembangkan usaha kecil menengah. *Fokus Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 15(1), 154–166. <https://doi.org/10.34152/fe.15.1.154-166>
- Wediawati, T., & Rahmayani, E. F. (2021). Implementasi lean canvas pada startup dalam menghadapi persaingan bisnis barbershop. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 18(1), 108–118. <https://doi.org/10.38043/jmb.v18i1.2793>
- Yuhdi, R. (2017). Penerapan lean canvas untuk pengembangan startup Safir.