

## ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang Kajian *Product – Market Fit* WRG untuk Optimalisasi Struktur Bangunan pada Industri Konstruksi Studi Kasus PT Bhirawa Steel. Produk ini merupakan produk turunan sebagai inovasi dari JKBL/wiremesh dan baja tulangan beton. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi tingkat kesiapan teknologi, tingkat kesiapan pasar, dan langkah – langkah strategis untuk mewujudkan kecocokan antara produk inovasi WRG dan kebutuhan pasar konstruksi.

Data penelitian ini diperoleh melalui wawancara mendalam dengan narasumber internal perusahaan dan eksternal perusahaan, serta data internal perusahaan. Produk inovasi WRG secara kesiapan teknologi sudah tervalidasi di lingkungan laboratorium secara baik dan memenuhi persyaratan kualitas yang dibutuhkan. Produk ini sudah mulai diadopsi dalam skala terbatas untuk mengetahui kecocokan pasar. Secara kesiapan pasar, WRG masih belum siap diterima pasar secara luas. Pasar mengharapkan produk WRG masuk ke dalam Rencana Kerja dan Syarat – Syarat (RKS) pembangunan konstruksi. Pasar menerima tetapi pemakaian secara masif membutuhkan pemenuhan atas asas kepatuhan dan kepatutan yang ditunjukkan pada pemenuhan standar industri dan persyaratan lain yang dibutuhkan, diantaranya kualitas, harga, dan kemudahan pengiriman. Advokasi dan edukasi pengguna menjadi elemen kunci dalam membangun keberterimaan pasar.

**Kata Kunci :** WRG, *Product-Market Fit*, Tingkat Kesiapan Teknologi, Tingkat Kesiapan Pasar, Industri Konstruksi

## ABSTRACT

This research discusses WRG's Product – Market Fit Study for Optimizing Building Structures in the Construction Industry, Case Study of PT Bhirawa Steel. This product is a derivative product as an innovation from JKBL/wiremesh and concrete reinforcing steel. This research aims to identify the level of technological readiness, the level of market readiness, and strategic steps to realize a match between WRG's innovative products and construction market needs.

This research data was obtained through in-depth interviews with internal and external company, including internal company data. WRG's technological readiness products have been properly validated in a laboratory environment and meet the required quality requirements. This product has begun to be adopted on a limited scale to determine market suitability. In terms of market readiness, WRG is still not ready to be widely accepted by the market. The market expects WRG products to be included in the Work Plan and Conditions for construction development. The market accepts it, but massive use, requires compliance with the principles of compliance and propriety as demonstrated by meeting industry standards and other necessary requirements, including quality, price and ease of delivery. Advocacy and user education are key elements in building market acceptance.

**Keywords:** WRG, Product-Market Fit, Technology Readiness Level, Market Readiness Level, Construction Industry