



ABSTRAK

Mulai membaiknya infrastruktur di Indonesia, utamanya jalan tol, telah membuat dampak besar bagi industri transportasi utamanya otobus. Waktu perjalanan yang semakin singkat, minimnya persyaratan, meningkatnya harga moda transportasi lain, dan terus berinovasinya perusahaan otobus dalam memberi layanan membuat banyak pengguna moda transportasi umum beralih menggunakan bus. Banyak perusahaan otobus yang muncul utamanya setelah meredanya pandemi Covid-19. Di balik gegap gempitanya bisnis otobus saat ini, masih terdapat kebutuhan penumpang yang belum dapat dipenuhi oleh perusahaan otobus. Waktu perjalanan yang tidak efisien, titik keberangkatan dan ketibaan yang tidak strategis, waktu tempuh yang tidak menentu dan fasilitas yang kurang mendukung menjadi hal-hal yang dikeluhkan pengguna layanan otobus saat ini. Hal tersebut juga yang membuat pelaku perjalanan dengan moda transportasi lain enggan untuk beralih menggunakan transportasi otobus. Tabby Trans hadir dengan membawa konsep *point to point* dengan menerapkan keberangkatan dan ketibaan hanya satu titik serta melakukan layanan makan dan pengisian bahan bakar di *rest area* untuk memangkas waktu perjalanan. Selain itu, Tabby Trans membuat titik keberangkatan dan ketibaan di tengah kota sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat.

Penelitian ini bertujuan untuk model bisnis perusahaan otobus yang dapat menjawab kebutuhan pengguna moda transportasi. Metode yang digunakan meliputi metode kualitatif dengan melakukan wawancara dan didukung dengan metode kuantitatif melalui survei terhadap 110 orang responden. Survei dilakukan selama empat hari pada tanggal 13-17 Mei 2024 terhadap 59 orang responden pengguna layanan otobus saat ini, yang bertujuan untuk mengetahui persepsi dan pandangan pengguna layanan otobus terhadap layanan yang diberikan perusahaan otobus yang ada saat ini dan 51 orang responden untuk mengetahui sudut pandang tentang layanan otobus dari responden yang bukan merupakan pengguna layanan otobus. Wawancara dilakukan dengan pelaku bisnis otobus pada 19 Mei 2024 untuk memperoleh informasi ekosistem dunia bisnis otobus sebagai dasar perancangan bisnis model dari perusahaan otobus Tabby Trans.

Dari hasil penelitian, tergambar bahwa terdapat keluhan serta kebutuhan dari pengguna layanan otobus saat ini. Tabby Trans diharapkan dapat menjadi atas solusi atas keluhan dan kebutuhan pengguna karena memiliki model bisnis yang mengakomodir hal tersebut. Analisis kelayakan finansial dilakukan dengan memperhitungkan *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PP). Hasil analisis finansial menunjukkan NPV positif sebesar Rp24.340.811.000 dengan nilai IRR sebesar 14,8%, dan PP pada 5 tahun 1 bulan, yang menunjukkan bahwa perusahaan otobus Tabby Trans layak untuk dijalankan.

Kata kunci: otobus, rest area, bisnis model



ABSTRACT

The improvement of infrastructure in Indonesia, especially toll roads, has had a significant impact on the transportation industry, particularly buses. The increasingly shorter travel time, fewer requirements, rising prices of other modes of transportation, and continuous innovation by bus companies in providing services have led many public transportation users to switch to buses. Many bus companies have emerged, especially after the easing of the Covid-19 pandemic. Behind the bustling bus business today, there are still passenger needs that have not been met by bus companies. Inefficient travel times, non-strategic departure and arrival points, unpredictable travel times, and inadequate facilities are among the complaints of current bus service users. These are also reasons why travelers using other modes of transportation are reluctant to switch to bus transportation. Tabby Trans comes with the concept of point-to-point travel by implementing departure and arrival points at only one location and providing meal and refueling services at rest areas to shorten travel time. In addition, Tabby Trans establishes departure and arrival points in the city center for easy access by the public.

This research aims to develop a business model for bus companies that can meet the needs of transportation users. The methods employed include qualitative methods through interviews and quantitative methods through a survey of 110 respondents. The survey was conducted over four days from May 13th to May 17th, 2024, targeting 59 current bus service users to understand their perceptions and views on the services provided by existing bus companies, and 51 respondents to gather perspectives on bus services from individuals who are not current bus service users. Interviews with bus business stakeholders were conducted on May 19th, 2024, to gather information on the bus business ecosystem as the basis for designing the business model for Tabby Trans bus company.

From the research findings, it is evident that there are complaints and needs from current bus service users. Tabby Trans is expected to provide a solution to these complaints and needs as it has a business model that accommodates them. Financial feasibility analysis was conducted by calculating the Net Present Value (NPV), Internal Rate Of Return (IRR), and Payback Period (PP). The financial analysis results show a positive NPV of Rp24,340,811,000 with an IRR of 14.8%, and a PP of 5 years 1 month, indicating that Tabby Trans bus company is financially feasible to operate.

Keywords: *otobus, rest area, business model*