UNIVERSITAS
GADJAH MADA
Rencana Pengembangan Bisnis Layanan Ojek Daring PT Tetangga Saling Bantu (Tetanggaku)
Ahmad Bairuni Hasibuan, Boyke Rudy Purnomo, S.E., M.M., Ph.D., CFP
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

INTISARI

Tetanggaku adalah layanan transportasi daring berbasis aplikasi *mobile* milik PT Tetangga Saling Bantu yang pertama kali diluncurkan pada tanggal 28 Januari 2023. Tetanggaku dirancang menggunakan teknologi terkini dengan tujuan memberikan kemudahan, kecepatan, serta kenyamanan dalam mendukung mobilitas masyarakat Indonesia. Model bisnis Tetanggaku berdasarkan tiga prinsip utama, yaitu keadilan ekonomi bagi mitra pengemudi, keterjangkauan harga bagi pengguna, dan kedekatan dengan komunitas lokal berbasis gotong royong.

Berdasarkan data transaksi periode Januari 2023 hingga Agustus 2025, Tetanggaku menghadapi dua permasalahan utama yang berdampak signifikan terhadap keberlangsungan usaha, yaitu rendahnya transaksi (*success rate)* dan rendahnya jumlah pemesanan harian *(daily order)*. Rata-rata *success rate* tercatat sekitar 40%, yang menunjukkan bahwa lebih dari separuh permintaan tidak berhasil diproses. Sementara itu, jumlah rata-rata *daily order* hanya sekitar 300 transaksi per hari, jauh dibawah kapasitas layanan dan potensi pasar yang dapat dijangkau oleh aplikasi. Kondisi ini membatasi potensi peningkatan pendapatan serta menghambat pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

Sebagai uapaya mengatasi permasalahan tersebut, perusahaan menetapkan dua target utama, yaitu meningkatkan tingkat keberhasilan transaksi *(success rate)* hingga minimal 90% dan jumlah pemesanan harian *(daily order)* hingga minimal 3.000 transaksi per hari. Pencapaian kedua target ini diharapkan dapat menutup biaya operasional bulanan sekaligus mendorong pertumbuhan usaha yang berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan pengembangan model bisnis dan penyusunan rencana bisnis yang komprehensif guna mewujudkan tujuan tersebut.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif yang didukung dengan deskriptif kuantitatif. Strategi dan tahapan dalam menyusun rencana bisnis ini meliputi rencana operasional, rencana organisasi, rencana pemasaran, dan rencana keuangan. Uji kelayakan investasi menggunakan tiga kriteria yaitu *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Payback Period (PP)*. Masing-masing kriteria tersebut dibagi menjadi tiga skenario yaitu skenario optimis, skenario *most likely*, dan skenario pesimis.

Uji kelayakan investasi selama 3 tahun kedepan untuk skenario optimis menghasilkan NPV sebesar Rp1.068.900.338, IRR sebesar 57,49%, dan PP dalam waktu 2 tahun 0 bulan sehingga dapat disimpulkan investasi pengembangan bisnis Tetanggaku ini layak untuk dijalankan. Hasil uji kelayakan investasi untuk skenario *most likely* yaitu NPV sebesar Rp818.576.383, IRR sebesar 55,24%, dan PP dalam waktu 2 tahun 3 bulan sehingga dapat disimpulkan investasi pengembangan bisnis Tetanggaku ini layak untuk dijalankan. Hasil uji kelayakan investasi untuk skenario pesimis yaitu NPV sebesar Rp387.994.701, IRR sebesar 6,64%, dan PP dalam waktu 2 tahun 8 bulan sehingga dapat disimpulkan investasi pengembangan bisnis Tetanggaku ini tidak layak untuk dijalankan dan dibutuhkan rencana cadangan.

Kata Kunci: model bisnis, transportasi daring, rencana pengembangan bisnis, kelayakan investasi.

UNIVERSITAS
GADJAH MADA
Rencana Pengembangan Bisnis Layanan Ojek Daring PT Tetangga Saling Bantu (Tetanggaku)
Ahmad Bairuni Hasibuan, Boyke Rudy Purnomo, S.E., M.M., Ph.D., CFP
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

ABSTRACT

Tetanggaku is a ride-hailing service owned by PT Tetangga Saling Bantu, officially launched on January 28, 2023. Tetanggaku was developed using up-to-date technology with the objective of providing convenience, speed, and comfort in supporting the mobility needs of Indonesian society. The business model of Tetanggaku is founded on three main principles, economic fairness for driver partners, affordable pricing for users, and strong engagement with local communities based on mutual cooperation.

Based on transaction data from January 2023 to August 2025, Tetanggaku faces two major challenges that significantly affect business sustainability, namely a low transaction success rate and a low number of daily orders. The average success rate is approximately 40%, indicating that more than half of user requests fail to be completed. In addition, the average number of daily orders is only around 300 transactions per day, which is far below the service capacity and market potential that the application could reach. This condition limits revenue growth potential and hinders long-term business development.

To address these challenges, the company has set two primary targets, increasing the transaction success rate to at least 90% and raising the number of daily orders to a minimum of 3,000 transactions per day. Achieving these targets is expected to cover monthly operational costs and support sustainable business growth. Therefore, the development of an improved business model and the formulation of a comprehensive business plan are required to achieve these objectives.

This study employs a qualitative descriptive research approach supported by quantitative descriptive analysis. The business planning framework includes operational planning, organizational planning, marketing planning, and financial planning. Investment feasibility is evaluated using three criteria, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Payback Period (PP), each assessed under three scenarios: optimistic, most likely, and pessimistic.

The investment feasibility analysis over a three-year period shows that, under the optimistic scenario, the project yields an NPV of Rp1.068.900.338, an IRR of 57.49%, and a payback period of 2 years and 0 months, indicating that the business development investment is feasible. Under the most likely scenario, the results show an NPV of Rp818.576.383, an IRR of 55.24%, and a payback period of 2 years and 3 months, which also indicates feasibility. However, under the pessimistic scenario, the analysis results in an NPV of Rp387.994.701, an IRR of 6.64%, and a payback period of 2 years and 8 months, suggesting that the investment is not feasible and requires the implementation of a contingency plan.

Keywords: business model, online transportation, business development plan, investment feasibility.