



INTISARI

Pertumbuhan properti di Surabaya dari tahun 2012 sampai 2016 cenderung tidak mengalami perubahan yang signifikan (BPS Surabaya, 2016). Industri properti di kelola oleh dua pihak yaitu pemerintah dan swasta. Industri yang dikelola oleh pemerintah salah satunya yaitu pembangunan rumah bersubsidi dan rusunawa. Menurut Dinas Pekerjaan Umum pembangunan rumah bersubsidi pada tahun 2016 sebesar 805.169 unit sedangkan pada tahun 2017 sebesar 17.844 unit. Komponen dari pembangunan properti merupakan bahan bangunan. Penjualan bahan bangunan tahun 2016 mengalami kenaikan sekitar 10 sampai 15 persen (Sugiarto, 2016). Hal ini memberikan peluang bagi bisnis bahan bangunan. Homematerial adalah aplikasi yang menghubungkan antara pembeli dan penjual. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif yang didukung oleh kuantitatif dengan Metode pengumpulan data berupa observasi, survei dan wawancara. Data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan menggunakan peta empati, kanvas model bisnis, analisis keuangan dan analisis non keuangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perlu adanya aplikasi bahan bangunan. Sementara dari aplikasi yang diinginkan konsumen adalah mendapatkan kemudahan dalam mencari produk dan harga bahan bangunan, terdapat kategori, informasi, konsultasi dan estimasi jumlah bahan bangunan. Hal tersebut akan menjadikan proposisi nilai bagi Homematerial. Berdasarkan analisis keuangan untuk modal awal bisnis ini sebesar Rp. 470.040.000 dengan proyeksi arus kas NPV sebesar Rp. 1.427.270.614 dan IRR sebesar 26,89 persen, sedangkan PP selama 3,38 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis Homematerial layak dijalankan secara ekonomi sedangkan secara non ekonomi bisnis ini dapat meningkatkan peluang kerja dan menambah jaringan pasar bagi UKM bahan bangunan.

Kata Kunci: Rencana Bisnis, Model Bisnis, *E-marketplace*, *Platform* Homematerial Bahan Bangunan, Analisis Kelayakan Bisnis.



ABSTRACT

Property growth in Surabaya from 2012 through 2016 are likely not change significantly (BPS Surabaya, 2016). The property industry is managed by two parties; the government and the private sector. The industry that is managed by the government, one of which is the construction of subsidized houses and rusunawa. According to the Public Works Department, the construction of subsidized houses in 2016 amounted to 805,169 units while in 2017 it was 17,844 units. Components of property development are building materials. Sales of building materials in 2016 experienced an increase of around 10 to 15 percent (Sugiarto, 2016). This provides an opportunity for the building materials business. Homematerial is an application that connects buyers and sellers. The research method used is descriptive qualitative which is supported by quantitative data collection methods in the form of observations, surveys, and interviews. The data obtained are then analyzed using empathy maps, business model canvas, financial analysis, and non-financial analysis.

The results showed that the need for application of building materials. While the applications that consumers want is easy to find products and prices of building materials, there are categories, information, consulting and estimation of the number of building materials. It will make a value proposition for Homematerial. Based on financial analysis for the initial capital of this business is Rp. 470.040.000 with NPV cash flow projection of Rp. 1.427.270.614 and IRR of 26.89 percent, while the PP for 3.38 years. This shows that Homematerial business is feasible to run economically while non-economic business can increase job opportunities and increase market network for SMEs building materials.

Keywords: Business Plan, Model Business, E-marketplace, Platform Homematerial Building Material, Business Feasibility Study.