

## INTISARI

Tingginya tingkat pertumbuhan properti di Indonesia diperhitungkan masih terus menunjukkan pertumbuhan. Menurut salah satu konsultan properti Colliers International, diprediksikan bahwa hingga tahun 2020 jumlah unit apartemen di Jakarta mencapai sekitar 246.000 unit, yang artinya akan ada penambahan sebesar 62.116 unit pada periode tahun 2018 hingga 2020. Namun di tengah masih tingginya tingkat pertumbuhan properti di Indonesia, berbagai permasalahan masih banyak ditemukan terjadi dalam bisnis properti, terutama dalam proses pengelolaan tenan. Permasalahan seperti komunikasi yang kurang efektif antara pengelola dan tenan, informasi tagihan yang tidak tepat waktu, lamanya waktu penyelesaian dalam setiap permasalahan, hingga kurang efektifnya layanan yang diberikan pengelola merupakan permasalahan yang umum terjadi dalam proses pengelolaan tenan.

Penelitian ini bertujuan untuk membuat sebuah rencana bisnis *platform* pengelolaan tenan yang diberi nama **Simple Boss**, dengan memanfaatkan teknologi dan mencoba melakukan kajian untuk mencari model bisnis yang tepat, serta melakukan analisis kelayakan.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara kelompok, sedangkan data sekunder adalah data yang menunjukkan jumlah penghuni yang terlambat melakukan pembayaran iuran pemeliharaan lingkungan, laporan yang dikeluarkan oleh konsultan properti seperti Colliers International, Cushman and Wakefield serta informasi yang didapatkan dari situs internet. Hasil interpretasi kemudian akan dianalisis dengan beberapa cara yaitu peta empati, kanvas model bisnis, dan analisis kelayakan bisnis.

Dari hasil analisis yang dilakukan, ditetapkan bahwa *platform* akan ditawarkan dengan menggunakan pola model bisnis berlangganan. Dan untuk menguji kelayakan bisnis telah dilakukan analisis sensitivitas dengan menggunakan tiga skenario bisnis. Pada skenario *best* didapat NPV sebesar Rp. 3.358.449.758, IRR sebesar 79,8% dan PBP 2 tahun 10 bulan. Pada skenario *most likely* didapat NPV sebesar Rp. 2.026.240.558, IRR sebesar 56,9% dan PBP 3 tahun 9 bulan. Pada Skenario *worst* didapat NPV sebesar Rp. 729.869.137, IRR sebesar 31,8% dan PBP 4 tahun 6 bulan. Nilai NPV, IRR dan PBP untuk ketiga skenario bisnis di atas menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk digeluti.

**Kata Kunci:** Rencana Bisnis, *Platform* Pengelolaan Tenant, Peta Empati, Kanvas Model Bisnis, Analisis Kelayakan Bisnis, Berlangganan, IRR, NPV, PBP.

## **ABSTRACT**

*The high rate of property growth in Indonesia is calculated to continue to show growth. According to one of Colliers International's property consultants, it is predicted that by 2020 the number of apartment units in Jakarta will reach around 246,000 units, which means there will be an increase of 62,116 units in the period 2018 to 2020. However, amidst still high rates of property growth in Indonesia, various there are still many problems found in the property business, especially in the tenant management process. Problems such as less effective communication between managers and tenants, inaccurate billing information, length of completion time in each problem, to the lack of effectiveness of services provided by managers are common problems in the management process of tenants.*

*This study aims to create a business plan for tenant management platform, named **Simple Boss**, by utilizing technology and trying to conduct studies to find the right business model, as well as conducting feasibility analysis.*

*The research method used is qualitative. The data used consists of primary and secondary data. Primary data is obtained through group interviews, while secondary data is data that shows the number of residents who are late in paying for environmental maintenance fees, reports issued by property consultants such as Colliers International, Cushman and Wakefield and information obtained from internet sites. The results of the interpretation will then be analyzed in several ways, namely empathy maps, business model canvas, and business feasibility analysis.*

*From the results of the analysis carried out, it was determined that the platform would be offered using a subscription business model pattern. And to test business feasibility sensitivity analysis has been carried out using three business scenarios. In the best scenario, the NPV is Rp. 3,358,449,758, IRR of 79.8% and PBP of 2 years 10 months. In the most likely scenario, an NPV of Rp. 2,026,240,558, IRR of 56.9% and PBP 3 years 9 months. In the worst scenario, an NPV of Rp. 729,869,137, IRR of 31.8% and PBP of 4 years 6 months. The NPV, IRR and PBP values for the three business scenarios above show that this business is feasible.*

**Keywords:** *Business Plan, Tenant Management Platform, Empathy Map, Business Model Canvas, Business Feasibility Analysis, Subscription, IRR, NPV, PBP.*