

## INTISARI

Meningkatnya jumlah tenaga kesehatan bidan setiap tahunnya tidak diimbangi dengan daya serap lapangan pekerjaan yang tinggi mengakibatkan banyaknya tenaga bidan kesulitan untuk bekerja sesuai profesinya. Selain itu masih rendahnya kesejahteraan bidan juga menjadi permasalahan yang dihadapi oleh bidan saat ini. Disisi lain banyak dari ibu milenial membutuhkan jasa orang lain yang memahami tentang kesehatan ibu dan anak untuk membantu dan memberi masukan dengan hal yang berkaitan dengan program hamil, kehamilan, pasca melahirkan dan juga tumbuh kembang anak. Berdasarkan celah tersebut peneliti melihat adanya peluang bisnis yang dapat diciptakan. Peneliti membuat model bisnis aplikasi platform Bidanku dengan mempertemukan bidan yang berpengalaman dengan ibu milenial yang membutuhkan jasa bidan. Tujuan penelitian ini adalah menyusun rancangan model bisnis aplikasi Bidanku di Yogyakarta.

Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Pencarian data primer dilakukan dengan melakukan wawancara kepada bidan dan survei kepada ibu milenial baik yang belum memiliki anak maupun yang sudah memiliki anak. Sedangkan data sekunder dilakukan dengan kajian pustaka melalui buku, jurnal dan data dari internet. Analisis yang digunakan adalah analisis internal, analisis eksternal, analisis peta empati, analisis keuangan.

Berdasarkan hasil penelitian rancangan model bisnis aplikasi Bidanku didapatkan bahwa dari investasi awal senilai Rp. 326.384.800 menghasilkan nilai NPV yang positif yaitu sebesar Rp. 159.818.457 dengan IRR 14% dan *Payback Period* 2,9 tahun. Kesimpulan dari hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis ini layak dijalankan.

**Kata kunci: Model Bisnis, Platform, Aplikasi, Bidan.**

## ABSTRACT

The abundance of midwife health workers in every year is not matched by the similar or equal capacity of employment, resulting in the difficulty of many midwives to work in the field suitable to their expertise. In addition, the welfare of midwives is also a problem faced by current working midwives. On the other hand, many of *millennial* mothers need the services of others who understand about maternal and child health to provide helps and inputs on matters regarding of pregnancy program, pregnancy, postpartum, and also child development. Based on this condition, the researcher saw business opportunities that can be created. The researcher created a platform application business model named “Bidanku” by connecting experienced midwives with millennial mothers who needed midwife services. The purpose of this research was to chalk up the design of the “Bidanku” application model in Yogyakarta.

This research used primary and secondary data. The search for primary data was carried out by conducting interviews to midwives and surveys to *millennial* mothers who either do not have children yet or those who already have children. On the other hand, secondary data was collected through literature review of books, journals and data from the internet. Internal analysis, external analysis, empathy map analysis, financial analysis, and business feasibility analysis were used to analyze the data.

Based on the results of the research, the design of “Bidanku” application business model, it was found that from the initial investment of Rp. 326.384.800, it could produce a positive NPV value of Rp. 159.818.457 with a IRR of 14% and a Payback Period of 2,9 years. Conclusion from the results of the research is that this business model is feasible.

**Keywords: Business Model, Platform, Application, Midwife.**