

ABSTRAK

MODEL BISNIS DRIVE-IN DI DKI JAKARTA (PENGEMUDI DAN PENGAWAL PRIBADI DARING)

Rama Dwitanto

17/417506/PEK/23069

Aplikasi Drive-in berfungsi untuk memberikan kemudahan bagi pengguna yang membutuhkan jasa pengemudi dan pengawal pribadi agar dalam menjalankan aktivitas mendapatkan rasa aman dan nyaman. Penelitian ini memiliki tujuan untuk menyusun kanvas model bisnis daring pada industri jasa pengemudi dan pengawal pribadi di DKI Jakarta. Terdapat data dari dua calon pelanggan yang dilayani aplikasi Drive-in yaitu calon pengguna aplikasi dan calon pengemudi dan pengawal pribadi data diperoleh melalui kuesioner, sedangkan data dari perusahaan yang sejenis diperoleh melalui wawancara. Data diolah dengan menggunakan kanvas model bisnis dan peta empati.

Potensi positif dengan asumsi kelayakan keuangan normal membuktikan bahwa aplikasi Drive-in memiliki potensi dikemudian hari. Proyeksi keuangan yang dibahas pada sub bab lima menunjukkan bahwa NPV di tahun ke lima sebesar Rp 896.484.028 dengan tingkat IRR 38,43% dan *payback periode* dua tahun empat bulan. Berdasarkan hasil pengolahan data wawancara, kuesioner, model bisnis, dan kelayakan keuangan aplikasi Drive-in memiliki potensi bisnis yang layak untuk direalisasikan.

Kata kunci: Aplikasi Drive-in, Pengemudi, Pengawal Pribadi, Kanvas model bisnis, Peta Empati

ABSTRACT

***BUSINESS MODEL DRIVE-IN IN DKI JAKARTA
(DRIVER AND BODYGUARD ONLINE)***

Rama Dwitanto

17/417506/PEK/23069

Drive-in application functions to provide convenience for users who need the services of drivers and personal bodyguards so that in carrying out activities get a sense of security and comfort. This research aims to compile an online business model canvas in the driver and bodyguard service industry in DKI Jakarta. There are data from two prospective customers that are served by the Drive-in application that is the potential user of the application and the prospective driver and personal bodyguard data obtained through questionnaires, while data from similar companies are obtained through interviews. Data is processed using canvas business models and empathy maps.

Positive potential assuming an normal financial model proves that the Drive-in application is a potential in the future. The financial projections discussed in section five show the estimation of NPV in the fifth year of Rp 896.484.028 with an IRR rate of 38,43% and expectations of a payback period of two-years four-month. Based on the results of interview data processing, questionnaires, business models and financial feasibility of the Drive-in application has a business potential that deserves to be realized.

Keywords: Drive-in Applications, Drivers, Bodyguards, The Business Models Canvas, Empathy Maps.