

ABSTRAK

INOVASI MODEL BISNIS PADA USAHA PERSEWAAN RUANGAN “RUANG KITA”

Nadya Ramadhianti

18/432826/PEK/24092

Ruang Kita sudah berjalan kurang lebih selama tiga tahun. Ruang Kita mendapatkan pendapatan atau *revenue* dari transaksi penyewaan ruangan, sewa *add-ons*, dan biaya jasa lainnya yang ditambahkan pada penyewaan ruangan. Saat ini, Ruang Kita menasar pada *mass market*. Nilai yang ditawarkan kepada pelanggan adalah *strategic location*, *affordable*, dan *utmost hospitality*. Permasalahan yang dialami oleh Ruang Kita adalah menurunnya jumlah transaksi penyewaan ruangan yang terjadi di Ruang Kita dari 165 acara pada tahun 2018, menjadi 138 acara pada tahun 2019. Jika dibandingkan dengan pesaingnya, yang juga menyewakan ruangan, Ruang Kita menjalankan waktu operasional yang lebih singkat dibandingkan pesaing. Selain itu, pesaing juga memberikan suasana atau *ambience* yang lebih menarik dibandingkan dengan Ruang Kita. Oleh karena itu, inovasi model bisnis diperlukan pada bisnis persewaan ruangan, Ruang Kita, agar mampu menghasilkan lebih banyak keuntungan dan bertahan pada industri ini. Inovasi model bisnis dibentuk berdasarkan model bisnis saat ini, observasi kepada pesaing, dan perspektif pelanggan. Model bisnis saat ini diketahui melalui wawancara mendalam kepada pemilik Ruang Kita dan dituangkan pada 9 blok kanvas model bisnis. Perspektif pelanggan diketahui melalui wawancara mendalam dan mengacu pada peta empati. Berdasarkan perspektif pelanggan, inovasi paradigma dilakukan melalui pengembangan *value proposition* dari Ruang Kita. Tiga *value proposition* yang baru adalah harga yang terjangkau (*affordable*), peningkatan pengalaman tamu dengan keramahan terbaik (*enhance guests' experience with utmost hospitality*), serta ruangan yang ‘instagramable’ dan menyenangkan. Pada model bisnis yang baru, Ruang Kita tidak hanya memberikan fleksibilitas dalam penggunaan ruangan dan keramahan dari manajemen Ruang Kita tetapi juga pengalaman melalui adanya jaminan akan kenyamanan dalam menggunakan ruangan, keamanan, dan “surprise experience” dari Ruang Kita. Perubahan nilai tersebut berdampak pada blok model bisnis lainnya, yaitu blok *customer relationship*, *key partners*, *key activities*, dan *cost structure*.

Kata Kunci: *Inovasi, Model Bisnis, Sewa Ruangan*

ABSTRACT

BUSINESS MODEL INNOVATION ON BUSINESS SPACE RENTAL “RUANG KITA”

Nadya Ramadhianti

18/432826/PEK/24092

Ruang Kita has been running for about three years. Ruang Kita gets income or revenue from space rentals, add-ons, and other additional costs provided in rentals. At present, Ruang Kita is targeting the mass market. The value offered to customers is a strategic location, affordable, and utmost hospitality. The problem experienced by Ruang Kita is the diminishing amount of transactions that occurred in Ruang Kita from 165 events in 2018, to 138 events in 2019. As Ruang Kita compared to its competitors, which also rents out space, Ruang Kita runs shorter operational time than competitors. Besides that, competitors also provide more interesting atmosphere or ambience compared to Ruang Kita. Therefore, business model innovation is needed for the space rental business, Ruang Kita, in order to be able to achieve more revenues and survive in this industry. Business model innovations is formed based on current business models, observations of competitors, and customer perspectives. The current business model is known through interviews by the owner of Ruang Kita and be depicted on 9 business model canvas blocks. Customer perspectives are known through in depth interviews that are made and referred to the empathy map. Based on the customer's perspective, the innovation paradigm is carried out through the development of the value proposition from Ruang Kita. There are three new value propositions, which are affordable prices, enhancing guest experience with the best hospitality, and an 'instagramable' and pleasant space. In the new business model, Ruang Kita is not only provides flexibility in the use of the space and hospitality from Ruang Kita's management, but also provides experience through a guarantee of comfort in using the space, security, and "surprise experience" from Ruang Kita. The change in values have an impact on other business model blocks, that is the customer relationship block, key partners, key activities, and cost structure.

Keywords: *Innovation, Business Model, Space Rentals*