



ABSTRAK

Pertumbuhan penduduk di Indonesia mencapai 1,43 persen pada tahun 2010 sampai tahun 2015 (Badan Pusat Statistik, 2016). Menurut Bappenas (2018), jumlah generasi *millennials* di Indonesia mengalami kenaikan pada tahun 2015. Pertumbuhan generasi *millennials* di Provinsi DIY juga mengalami peningkatan pada tahun 2017 sampai tahun 2018 (Bappenas, 2018). Menurut hasil penelitian BTN tahun 2018 pada situs www.btn.co.id terdapat 43 persen *millennials* di Indonesia menginginkan membeli rumah satu lantai dengan taman. Berdasarkan hasil perhitungan penulis, generasi *millennials* di DIY sebesar 1,4 persen (563.600 orang). Perhitungan tersebut didapatkan dari jumlah penduduk DIY yang berumur 25—39 tahun, sebesar 885.400 orang.

PT Arofa Utama merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang properti, khususnya pembangunan perumahan. Masalah yang dihadapi perusahaan ini ialah produk yang dijual berupa perumahan konvensional tanpa konsep yang unik dan menarik. Akibatnya, pelanggan yang berminat membeli hanya sebatas melihat situasi lokasi perumahan dan harga per unit rumah.

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut (1) Menganalisis model bisnis *existing* PT Arofa Utama dengan menggunakan kanvas model bisnis (*business model canvas*), (2) Merancang inovasi model bisnis *millennials home* PT Arofa Utama agar *sustainable* dengan menggunakan kanvas model bisnis (*business model canvas*) dan peta empati dari generasi *millennials*.

Metode penelitian yang digunakan ialah metode kualitatif yang menghasilkan data deskriptif (wawancara, observasi, dan kajian pustaka) dan data prediktif (analisis kelayakan finansial). Penelitian ini membahas modifikasi inovasi model bisnis PT Arofa Utama. Metode analisis data yang digunakan adalah (1) analisis model bisnis *existing*, (2) analisis wawancara, (3) analisis peta empati, (4) analisis inovasi model bisnis, (5) rancangan model bisnis *millennials home*, (6) analisis perencanaan skenario.

Hasil penelitian adalah terciptanya rancangan model bisnis *millennials home* bagi PT Arofa Utama; *value proposition* yang menawarkan rumah tapak kepada generasi *millennials* dengan desain rumah yang disesuaikan keinginan, lokasi strategis, dan harga yang terjangkau di DIY. Penulis menggunakan skenario normal untuk dijadikan acuan dalam perhitungan kelayakan finansial, yaitu *NPV* sebesar Rp 7.350.655,00; *IRR* sebesar 37%; dan *PP* selama 2 tahun 3 bulan.

Kata kunci: *millennials*, properti, perumahan, inovasi model bisnis.



ABSTRACT

Population growth in Indonesia reaches 1,43 percent at the end of to years 2015 until 2010 (Badan Pusat Statistik, 2016). According to Bappenas (2018), the number of generation millennials in Indonesia increased in 2015. Growth in the province of Yogyakarta millennials generation has been an increase in years in 2017—2018 (Bappennas,2018). According to its research, the BTN years on the site are 2018 www.btm.co.id was 43 percent millennials in Indonesia to buy a house with a garden, one floor. Based on the calculation on, writer the percent of millennials in Yogyakarta was 1,4 percent and 563.600 people. These calculations obtained from the population of Yogyakarta from 25—39 years old of the 885.400 people.

PT Arofa Utama is a company that moves on the property sector, especially a housing development. The problems faced by the company are products sold in the form of conventional housing without a unique and interesting. As a result, customers who are interested in buying only see a situation where the housing and the price per unit of the house.

The purpose of this research is as follows (1) analyzed the hour by hour the business model existing PT Arofa Utama round by beating using canvas the business model (recently launched called business a model canvas), (2) the human bone while designing the piece of innovation the business model millennials national league reigning home pt arofa aware of your deeds sustainable by the use of canvas the business model (recently launched called business a model canvas) and a map of the empathy of a breed of millennials.

The methodology used is the qualitative method that produces descriptive data (interview, observation, and a literature study) and predictive data (The feasibility of financial analysis). This research discusses the modifications innovation PT Arofa Utama business model. Data analysis methods being used are (1) analysis, existing business model (2) analysis, interview (3) a map analysis, empathy (4) analysis innovation, business model (5) design millennials home, business model (6) planning. scenario analysis.

The research is the establishment of the business model of millennials home for PT Arofa Utama; a value proposition that offers the tread the millennials by design house appropriated desire, strategic locations, and affordable in you. The use of writers' normal scenario to be used as a reference in the calculation of financial requirements, the NPV of Rp 7.350.655,00; IRR of 37 %; PP for 2 years and 3 months.

Keywords: millennials, property, housing, bussiness model innovation.