

ABSTRACT

This research aims to design a suitable business model for PT. Trimulia Bangun Persada in order to expand its market segment to custom housing market. With their wide experiences in construction industry mainly in industrial building segment, complete and accomplished team, and strong business relationship through suppliers and partners as their main capital. Business owner is quite optimistic in terms of construction capabilities to serve their new market segment. However, in terms of the interaction with potential customers, there must be some differences. Therefore, researcher as the business owner of PT. Trimulia Bangun Persada had an idea to develop an application called Bangun Aja, which is designated to become an interaction platform with potential customers. With Bangun Aja app, users are able to sketch their own layout, have some design and technical consultation with Bangun Aja team, estimate the budget of their house, and get some recommendation about house location that suitable with their own criteria. Since, from researcher observation, things that mentioned before are the main obstacles that hinder people from building their own dream house. Therefore, further exploration is needed to obtain what does potential customer really need when building their own house, using empathy map method. This research also explores business model elements using Business Model Canvas in order to support the execution of new value proposition, so that PT. Trimulia Bangun Persada is able to successfully expand their business to their new market segment.

Keywords: Custom housing, Application, Empathy Mapping, Canvas Business Model

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk merancang model bisnis yang cocok bagi PT. Trimulia Bangun Persada agar dapat memperluas segmen bisnisnya ke pasar pembangunan perumahan. Dengan bermodalkan perusahaan yang sudah berpengalaman cukup luas di bidang konstruksi yang berfokus pada segmen bangunan industri, tim yang lengkap dengan kemampuan yang mumpuni, dan jaringan bisnis yang sudah cukup kuat. Pemilik usaha cukup optimis untuk dapat melayani segmen pasar baru tersebut dari segi teknis pembangunan. Akan tetapi, dari segi interaksi dengan calon pengguna jasa, tentu saja akan terjadi perbedaan. Oleh sebab itu, peneliti sekaligus pemilik usaha PT. Trimulia Bangun Persada memiliki ide untuk membuat sebuah aplikasi Bangun Aja, yang bertujuan untuk menjadi wadah interaksi dengan calon pengguna jasa. Pada aplikasi Bangun Aja, pengguna dapat menggambar denah rumah mereka sendiri, berkonsultasi desain dan teknis dengan tim Bangun Aja, mendapatkan perhitungan RAB pembangunan rumah, dan mendapatkan rekomendasi lokasi rumah yang sesuai dengan kriteria yang diinginkan oleh pengguna. Karena berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti, hal-hal tersebut merupakan hambatan-hambatan utama yang sering ditemui dalam membangun rumah impian mereka sendiri. Oleh karena itu, perlu dilakukan kajian lanjutan untuk mengeksplorasi kebutuhan masyarakat (calon pemilik rumah) dalam membangun rumah impian mereka dengan menggunakan peta empati. Peneliti akan mengeksplorasi elemen model bisnis menggunakan kanvas model bisnis untuk mendukung eksekusi proporsi nilai tersebut sehingga PT. Trimulia Bangun Persada dapat melakukan ekspansi bisnis dengan sukses ke segmen pasar baru mereka.

Kata kunci: Pembangunan Rumah, Aplikasi, Peta Empati, Kanvas Model Bisnis