



INTISARI

Kebutuhan tempat tinggal hunian mahasiswa menciptakan pasar apartemen untuk mahasiswa. Jumlah mahasiswa yang besar sebagai segmen pelanggan menjadi daya tarik untuk terjun ke bisnis apartemen mahasiswa. Bisnis Gorontalo Smart Center adalah rencana bisnis yang akan dijalani sebagai respon atas peluang bisnis ini. Penelitian dengan menggunakan teknik diskusi kelompok terarah dengan peta empati pelanggan dilakukan untuk mendapatkan respon apa yang diinginkan pelanggan terhadap produk dan layanan sebuah apartemen mahasiswa.

Hasil analisa respon seluruh calon pelanggan dan pemangku kepentingan dalam peta empati menjadi bahan baku menyusun dan menghubungkan sembilan blok bangunan kanvas model bisnis yang terdiri dari segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, aktivitas kunci, mitra kerja utama, sumber daya utama dan struktur biaya. Proposisi nilai yang diharapkan oleh pelanggan adalah apartemen mahasiswa dengan layanan penuh seperti hotel, lokasi yang strategis, dibangun dan dioperasikan menggunakan konsep gedung hijau dan pintar (hemat energi listrik dan penggunaan air) serta mempunyai sejumlah kamar gratis untuk mahasiswa yang berprestasi yang kurang mampu.

Rencana aksi untuk mewujudkan rencana bisnis diawali dengan pembentukan organisasi perusahaan, pembangunan dan operasional apartemen. Analisa kinerja keuangan dilakukan dengan tiga skenario pesimis, moderat dan optimis berdasarkan tiga parameter nilai bersih sekarang (NPV), laju pengembalian internal (IRR) dan periode pengembalian modal (PP). Skenario pesimis menghasilkan NPV sebesar Rp.2.973.990.139, nilai IRR 7,03% dan PP 5,19 tahun. Ukuran kinerja keuangan dengan skenario moderat dengan NPV sebesar Rp. 10.963.627.337, IRR 15,78% dan PP 3,34 tahun. Untuk skenario optimis menghasilkan NPV sebesar Rp. 19.181.232.108, IRR 25,05% dan PP selama 2,15 tahun. Dari ketiga skenario analisis kinerja keuangan menghasilkan nilai parameter dengan kesimpulan bahwa rencana bisnis Gorontalo Smart Center layak untuk dijalankan.

Kata kunci: apartemen mahasiswa, peta empati pelanggan, kanvas model bisnis.



ABSTRACT

Residential housing needs of students to create a market for student apartments. Huge number of students as a customer segment becomes an attraction going into business, student apartments. Gorontalo Business Smart Center is a business plan that will be undertaken in response to this business opportunity. Research using Focus Group Discussion technique to map customer empathy made to get a response to what customers want products and services a student apartment.

Results of response analysis of all prospective customers and stakeholders in the map empathy used as raw materials to compose and connect nine building blocks in business model canvas which is consisting of customer segments, value propositions, distribution channels, customer relationships, revenue streams, key activities, key partnerships, key sources and cost structure. The value proposition is expected by the customer are student apartments with full services such as hotel, strategic location, built and operated with green buildings and smart (saving energy and water use) concept as well as having free rooms for outstanding students who are less fortunate.

The action plan to realize the business plan begins with the establishment of the company's organization, construction and operation of apartments. Financial performance analysis is done with three scenario pessimistic, moderate and optimistic based on three parameters the net present value (NPV), internal rate of return (IRR) and payback period (PP). The pessimistic scenario produces NPV Rp.2.973.990.139, IRR 7.03% and the PP of 5.19 years. The financial performance measurement using moderate scenario get NPV Rp. 10,963,627,337, IRR 15.78% and the PP of 3.34 years. The optimistic scenario generates NPV Rp. 19,181,232,108, IRR 25.05% and PP for 2.15 years. Refer to the financial performance analysis produces using three scenarios can be concluded that the business plan of Gorontalo Smart Center are eligible to run.

Keywords: student apartment, empathy map, business model canvas.