

**IMPLEMENTASI PENDEKATAN *DESIGN THINKING* PADA  
*STARTUP* KANGTUKANG**



Disusun Oleh:

N a m a : Al Tamiz Hazim  
NIM : 19523060

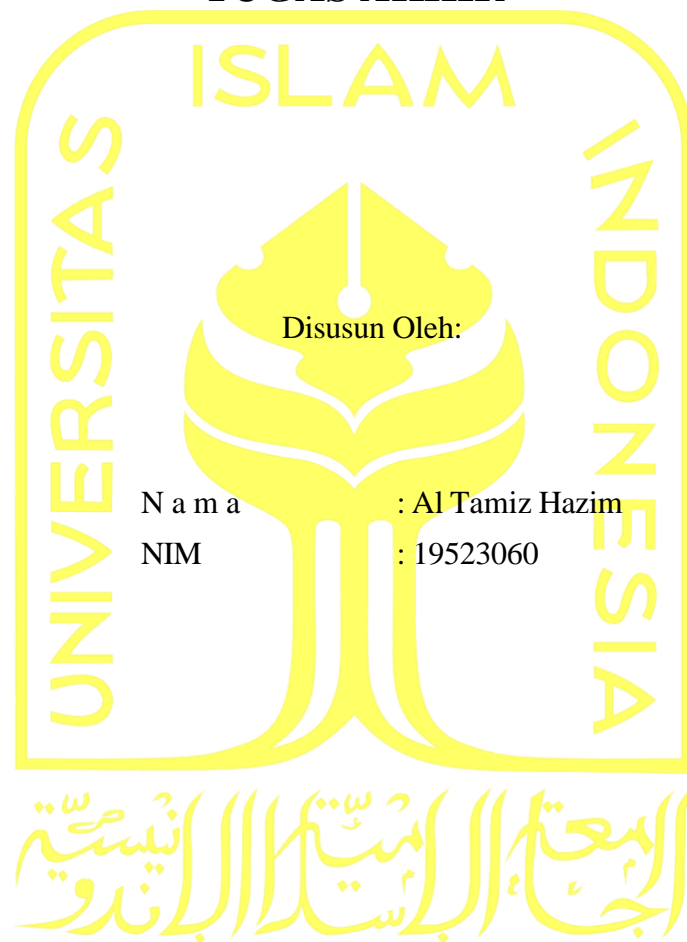
**PROGRAM STUDI INFORMATIKA – PROGRAM SARJANA  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

**2023**

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING

**IMPLEMENTASI PENDEKATAN *DESIGN THINKING*  
PADA *STARTUP* KANGTUKANG**

**TUGAS AKHIR**



Yogyakarta, 10 Juli 2023

Pembimbing,

11 Juli 2023

( Irving Vitra Paputungan, S.T., M.Sc., Ph.D. )

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI

**IMPLEMENTASI PENDEKATAN DESIGN THINKING PADA  
STARTUP KANGTUKANG**

**TUGAS AKHIR**

Telah dipertahankan di depan sidang penguji sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer dari Program Studi Informatika – Program Sarjana di Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia

Yogyakarta, 20 Agustus 2023

Tim Penguji

Irving Vitra Papatungan S.T., M.Sc., Ph.D.

26/08/2023

**Anggota 1**

Sheila Nurul Huda, S.Kom., M.Cs.

**Anggota 2**

Kurniawan Dwi Irianto, S.T., M.Sc.

Mengetahui,

Ketua Program Studi Informatika – Program Sarjana

Fakultas Teknologi Industri

Universitas Islam Indonesia



(Dhomas Hatta Fudholi, S.T., M.Eng., Ph.D.)

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Al Tamiz Hazim

NIM : 19523060

Tugas akhir dengan judul:

### **IMPLEMENTASI PENDEKATAN *DESIGN THINKING* PADA *STARTUP* KANGTUKANG**

Menyatakan bahwa seluruh komponen dan isi dalam tugas akhir ini adalah hasil karya saya sendiri. Apabila di kemudian hari terbukti ada beberapa bagian dari karya ini adalah bukan hasil karya sendiri, tugas akhir yang diajukan sebagai hasil karya sendiri ini siap ditarik kembali dan siap menanggung risiko dan konsekuensi apapun.

Demikian surat pernyataan ini dibuat, semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 10 Juli 2023



( Al Tamiz Hazim )

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Segala puji bagi Allah, Tuhan semesta alam, yang dengan rahmat-Nya telah memberikan kekuatan dan petunjuk sehingga saya mampu menyelesaikan laporan tugas akhir ini dan kepada Rasulullah Muhammad Shallallahu 'alaihi wa sallam, sebagai teladan utama bagi umat manusia.

Selesainya tugas akhir ini saya persembahkan kepada kedua orang tua saya, Bapak Abdul Kadir dan Ibu Erni Muzazaroh yang dengan kasih sayang, doa, dan dukungan tak terhingga telah melahirkan, membesarkan, dan mendidik saya, saya persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa terima kasih dan penghormatan yang setinggi-tingginya.

Kepada keluarga, sahabat, dan semua pihak yang telah memberikan dukungan, motivasi, dan bantuan dalam perjalanan saya menyelesaikan skripsi ini, saya ucapkan rasa terima kasih yang tulus.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi umat, menjadi amal jariyah yang mengalirkan kebaikan, dan mendapatkan ridha-Nya. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan petunjuk dan berkah-Nya dalam setiap langkah kehidupan kami.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

## HALAMAN MOTO

"Pengetahuan adalah kekuatan dan inovasi adalah kuncinya."

( Dennis Kennedy )

"Mendirikan akhirat tanpa melupakan dunia, itulah kebijaksanaan."

( Imam Syafi'i )

"Mimpilah setinggi langit, karena jika kamu jatuh, kamu akan mendarat di antara bintang-bintang."

( Les Brown )

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kepada Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat, hidayah, dan karunia-Nya, sehingga penulis berhasil menyelesaikan laporan tugas akhir yang berjudul "Implementasi Pendekatan *Design Thinking* pada *Startup* KangTukang" ini untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi di Universitas Islam Indonesia. Saya ingin menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada beberapa pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan kontribusi dalam penyelesaian laporan tugas akhir ini.

Pertama-tama, kami mengucapkan terima kasih kepada Bapak Irving Vitra Papatungan, S.T., M.Sc., Ph.D. selaku pembimbing kami yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan masukan yang berharga sepanjang penulisan laporan tugas akhir ini. Bapak merupakan sosok yang inspiratif dan teladan dalam dunia akademik, serta telah memberikan dorongan dan motivasi yang sangat berarti bagi saya. Saya juga ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada keluarga kami, terutama orang tua saya, atas doa, dukungan, dan cinta yang tak terhingga. Tanpa dukungan dan motivasi dari mereka, penyelesaian laporan tugas akhir ini tidak akan menjadi mungkin.

Tidak lupa pula saya mengucapkan terima kasih kepada teman-teman seangkatan, yang telah memberikan dukungan moral, kerja sama, dan inspirasi selama masa penulisan laporan tugas akhir ini. Saling berbagi pengetahuan dan pengalaman telah memberikan warna dan kebersamaan yang tak terlupakan. Terakhir, saya ingin menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu namun telah memberikan dukungan dan kontribusi dalam penyelesaian laporan tugas akhir ini.

Akhir kata, saya berharap laporan tugas akhir ini dapat memberikan manfaat dan sumbangsih kecil dalam bidang pengetahuan. Semoga skripsi ini juga dapat menjadi pijakan bagi penelitian dan pengembangan lebih lanjut di masa yang akan datang.

Yogyakarta, 10 Juli 2023



( Al Tamiz Hazim )

## SARI

Perkembangan teknologi yang terus berlangsung memungkinkan semua aktivitas sehari-hari dapat dilakukan secara digital. Namun, di daerah perkotaan, banyak penduduk yang masih kesulitan atau bahkan tidak tahu bagaimana cara mencari dan menemukan tukang bangunan yang dapat memenuhi kebutuhan mereka dalam pekerjaan konstruksi. Hal ini disebabkan kurangnya *startup* penyedia jasa yang dapat menghubungkan secara langsung antara konsumen dan penyedia jasa tukang. Oleh karena itu, dengan tujuan untuk mengatasi permasalahan tersebut, kami mengembangkan aplikasi bernama KangTukang. Aplikasi ini bertujuan untuk menjadi jembatan antara konsumen dan penyedia jasa tukang, sehingga konsumen dapat dengan mudah memesan jasa tukang melalui aplikasi KangTukang. Dalam tahap awal pengembangan platform ini, digunakan pendekatan *Design Thinking* yang melibatkan tahapan *empathize*, *define*, *ideate*, *prototype*, dan *testing* untuk proses pengumpulan ide dan solusi berdasarkan pengalaman dari calon pengguna yang menjadi sasaran pasar KangTukang. Melalui tahap pendekatan *design thinking* yang sudah dilakukan mampu menghasilkan ide solusi dan model bisnis yang divisualisasikan menggunakan diagram *Business Process Model Notation* (BPMN) untuk penggambaran alur bisnisnya. Hasil dari penelitian ini merupakan sebuah rancangan ide bisnis yang menjadi dasar dalam pembuatan aplikasi KangTukang.

Kata kunci: teknologi, tukang bangunan, *platform*, *design thinking*



## GLOSARIUM

- Mobile* merupakan aplikasi yang dirancang khusus untuk digunakan pada perangkat *mobile* seperti *smartphone* dan tablet.
- Brainstorming* merupakan proses kreatif yang melibatkan pembentukan gagasan-gagasan baru dalam sebuah kelompok atau tim.
- Emphatize* merupakan tahapan dalam pendekatan *desain thinking* di mana tujuannya adalah untuk memahami pengalaman dan kebutuhan pengguna secara mendalam. Pada tahap ini, tim desain berupaya untuk mengenali dan mengasah empati mereka terhadap pengguna yang akan menjadi fokus produk atau layanan yang sedang dikembangkan.
- Platform* merupakan sebuah sistem atau lingkungan yang menyediakan infrastruktur dan kerangka kerja untuk pengembangan dan operasionalisasi aplikasi atau layanan.
- Startup* merupakan suatu bentuk perusahaan yang baru didirikan dan beroperasi dalam tahap awal pengembangan.
- Protoype* merupakan suatu rancangan atau model awal yang dibuat sebagai representasi konkret dari produk, sistem, atau layanan yang akan dikembangkan.

## DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN MOTO.....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
SARI.....	viii
GLOSARIUM.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
BAB I PENDAHULUAN .....	13
1.1 Latar Belakang.....	13
1.2 Rumusan Masalah .....	14
1.3 Batasan Masalah.....	14
1.4 Tujuan Penelitian.....	14
1.5 Manfaat Penelitian.....	15
1.6 Metodologi Penelitian .....	15
1.7 Sistematika Penulisan .....	16
BAB II LANDASAN TEORI .....	17
2.1 <i>Startup</i> .....	17
2.2 <i>Design Thinking</i> .....	17
2.3 Tukang Bangunan.....	19
2.4 Diagram BPMN.....	20
2.5 Penelitian Terdahulu .....	22
BAB III METODOLOGI PERANCANGAN IDE BISNIS.....	26
3.1 <i>Emphatize</i> .....	27
3.2 <i>Define</i> .....	32
3.3 <i>Ideate</i> .....	34
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	37
4.1 Nilai bisnis pada aplikasi KangTukang .....	37
4.2 <i>Protoype</i> .....	43
4.3 Testing .....	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	59
5.1 Kesimpulan.....	59
5.2 Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA .....	60
LAMPIRAN.....	62

**DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	24
Tabel 3.1 Hasil Wawancara dan Penyebaran Kuesioner.....	29
Tabel 4.1 Analisis Kompetitor.....	42
Tabel 4.2 Daftar Pertanyaan Pengujian Konsep Ide Bisnis .....	55

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Tahapan Design Thinking.....	18
Gambar 2.2 Elemen BPMN.....	20
Gambar 3.1 Tahap dan Urutan <i>Design Thinking</i> .....	27
Gambar 4.1 Tampilan <i>Business Model Canvas</i> .....	40
Gambar 4.2 Proses Pemesanan Jasa Tukang Bangunan .....	43
Gambar 4.3 Tampilan <i>Sign Up</i> KangTukang.....	44
Gambar 4.4 Tampilan <i>Login</i> KangTukang .....	45
Gambar 4.5 Tampilan <i>Home</i> KangTukang .....	46
Gambar 4.6 Tampilan User Profile Data Diri.....	47
Gambar 4.7 Tampilan <i>Edit Profile</i> KangTukang .....	48
Gambar 4.8 Tampilan Pesanan KangTukang .....	49
Gambar 4.9 Tampilan Detail Pesanan (Status Pesanan) .....	50
Gambar 4.10 Tampilan Layanan KangTukang.....	51
Gambar 4.11 Tampilan Daftar Harga .....	52
Gambar 4.12 Tampilan <i>Checkout</i> KangTukang .....	53
Gambar 4.13 Tampilan Pembayaran KangTukang.....	54

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan teknologi semakin pesat pada masa kini. Kemajuan ini membuat teknologi informasi menjadi kebutuhan yang tidak bisa dihiraukan lagi. Dalam dunia bisnis, peranan teknologi menjadi hal yang sangat utama, dan bisa dikatakan sudah menjadi kebutuhan primer bagi usahawan pada masa ini (Ariwardhani, 2014). Hal ini dibuktikan berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) pada 2021, tercatat persentase penggunaan telepon genggam di Indonesia mencapai 65,87% dan terus meningkat dibandingkan dengan persentase pada tahun 2020 yang tercatat sebesar 62,84% (Sadya, 2021). Berdasarkan data tersebut menunjukkan penggunaan dan kebutuhan teknologi semakin meningkat setiap tahun ke tahun. Kebutuhan teknologi informasi yang meningkat untuk menunjang aktivitas sehari-hari menghasilkan sebuah produk teknologi informasi yaitu seperti platform *e-commerce*, *e-marketplace*, *m-banking* dan juga jasa pemesanan. Salah satu platform yang menjadi produk dari teknologi informasi adalah pemesanan jasa tukang bangunan.

Berdasarkan Undang-Undang nomor 13 tahun 2003 (Utami, 2023), tenaga kerja adalah orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri, maupun masyarakat. Kuli bangunan itu sendiri termasuk ke dalam tenaga kerja. Indonesia merupakan negara yang mengalami pembangunan yang cukup pesat. Permasalahan yang sedang dihadapi ialah sulitnya mencari jasa tukang bangunan yang siap untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Untuk mengatasi hal tersebut dibutuhkan keahlian dan keterampilan khusus dalam melakukan pekerjaan tersebut yaitu seorang pekerja yang memiliki jasa dalam pembangunan. Namun beberapa pemilik jasa tukang bangunan memiliki keterbatasan area dalam melakukan pekerjaan yang dikarenakan tidak adanya media yang efisien untuk membantu mereka dalam pekerjaan dengan mudah.

Oleh sebab itu, penelitian ini bertujuan untuk menjembatani antara masyarakat atau konsumen dan seluruh penyedia jasa tukang bangunan yang terdapat pada lokasi yang sesuai dengan konsumen melalui hasil dari produk teknologi informasi berupa platform pemesanan jasa tukang bangunan yang bernama KANGTUKANG.

KANGTUKANG merupakan sebuah *startup* yang berfokus pada bidang jasa pemesanan tukang bangunan melalui aplikasi. Dalam hal ini, KANGTUKANG berfungsi sebagai platform penyedia jasa yang menawarkan pada pengguna *smartphone* Indonesia untuk memesan tukang bangunan secara mudah menggunakan aplikasi yang dapat diunduh di *smartphone* pengguna. Selain itu, KANGTUKANG juga menyediakan beberapa opsi jasa yang bisa disesuaikan dengan keinginan pengguna seperti perbaikan sebuah bangunan, renovasi bangunan, dan mendesain bangunan yang dapat dilakukan secara *online*.

Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan metode *design thinking* untuk proses dalam memvalidasi ide bisnis dan inovasinya dikarenakan metode *design thinking* sangat relevan untuk menentukan apa saja inovasi fitur untuk saat ini dan berkepanjangan yang akan diimplementasikan dalam aplikasi KANGTUKANG.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang digunakan adalah bagaimana cara merancang ide bisnis *startup* KANGTUKANG dengan metode pendekatan *design thinking*.

## **1.3 Batasan Masalah**

Untuk menjaga fokus penelitian dalam TA ini, beberapa batasan ini diperhatikan:

- a. Penelitian ini hanya membahas ide, tidak sampai dengan pembuatan sistem.
- b. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *design thinking*.

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Perancangan ide bisnis ini dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan ide serta proses bisnis dengan metode *design thinking* dalam membangun *startup* KANGTUKANG.

## 1.5 Manfaat Penelitian

- a. Memastikan proses bisnis yang telah ditawarkan sudah sesuai dengan kebutuhan pengguna
- b. Hasil penelitian ini dapat membantu beberapa ide untuk pengembangan UI/UX.
- c. Hasil penelitian digunakan untuk membantu dalam pengembangan aplikasi.

## 1.6 Metodologi Penelitian

Dalam proses penelitian ini menggunakan pendekatan metode *design thinking* untuk melakukan implementasi ide bisnis. Adapun tahapan-tahapan metode *design thinking* adalah sebagai berikut:

### a. *Empathize*

Pada tahap ini penulis melakukan observasi dan pengumpulan informasi melalui tahapan *empathize* untuk mendapatkan nilai-nilai dasar permasalahan yang akan dijadikan rancangan ide bisnis.

### b. *Define*

Tahap *define* dilakukan untuk menganalisis, memahami dan mengidentifikasi permasalahan dari informasi yang telah didapatkan.

### c. *Ideate*

Tahap *ideate* ini melakukan proses *brainstorming* yang di mana untuk menentukan ide dan penetapan solusi dari permasalahan yang ada dengan lebih efisien untuk pengembangan bisnis *startup* KANGTUKANG.

### d. *Prototype*

Pada tahap ini anggota tim yang berperan sebagai *Hipster* merancang *prototype* dari gagasan ide yang telah didapatkan. Sehingga gagasan ide dapat direalisasikan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan dari calon pengguna.

e. *Testing*

Pada tahap ini dilakukan pengujian dari *prototype* yang telah dirancang apakah sudah sesuai dengan pengguna atau belum. Sehingga apabila ada masukan atau pengguna mengalami kesulitan dalam menggunakan aplikasi, penulis akan segera melakukan perbaikan.

## 1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan bertujuan untuk memudahkan dalam memahami laporan tugas akhir ini, sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini berisi gambaran umum seperti latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian dan yang terakhir sistematika penulisan laporan tugas akhir.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini berisi tentang teori-teori yang mendukung dalam penulisan laporan tugas akhir.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan analisis dan perancangan *Design Thinking* beserta tahapan yang digunakan dalam perancangan ide bisnis.

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi tentang hasil penelitian yang berupa tahapan dari hasil penelitian yang dilakukan.

### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi kesimpulan dan saran yang telah dilakukan.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

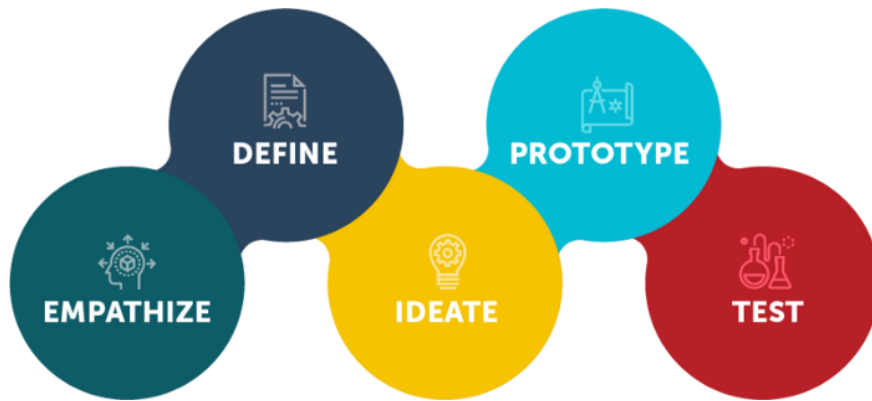
#### **2.1 *Startup***

Istilah *Startup* sering dikaitkan dengan bisnis yang baru atau berkembang. (Setiawan, 2022) *Startup* adalah institusi manusia yang dirancang untuk menciptakan produk baru atau layanan jasa di tengah tidak kepastian yang ekstrem. *Startup* ini membutuhkan inovasi dan kreativitas yang tinggi untuk mencapai tujuannya, serta harus mampu mempertimbangkan *feedback* dari pengguna, menyesuaikan diri dengan perubahan pasar dan mengatasi tantangan yang muncul dalam proses pengembangan (Blank, 2014). *Startup* adalah sebuah organisasi yang didirikan dengan tujuan mencari ide bisnis yang tepat untuk produk atau layanan yang sedang dikembangkan, selain itu menekan pentingnya memahami kebutuhan pasar dan pengguna dengan baik, serta membangun produk yang dapat memenuhi kebutuhan pengguna.

*Startup* dapat disimpulkan sebagai sebuah organisasi yang didirikan oleh manusia yang memiliki ide bisnis dan memiliki tujuan untuk menciptakan produk atau layanan yang dikembangkan serta melakukan pertimbangan *feedback* dari pengguna, memahami kebutuhan pasar sehingga dapat bersaing dengan *startup* lainnya.

#### **2.2 *Design Thinking***

Menurut (Susanti et al., 2019) *Design Thinking* adalah suatu proses atau pendekatan yang berpusat pada kebutuhan manusia untuk menggabungkan kebutuhan individu atau kelompok sebagai cara untuk menyelesaikan suatu permasalahan yang ada.



Gambar 2.1 Tahapan Design Thinking

Sumber:processmaker.com

Gambar 2.1 menunjukkan bahwa terdapat 5 tahapan dalam proses mengembangkan aplikasi, yaitu *empathize*, *define*, *ideate*, *prototype* dan *test* (Hermawan, 2020).

a. *Empathize*

Pada tahap ini berfokus ke *user* yang di mana *user* mencari informasi dan memberikan kebutuhan terhadap solusi yang akan dikembangkan dengan nilai kemanusiaan. Karena pada tahap ini tidak hanya untuk mencari informasi, namun juga harus memiliki rasa empati agar dapat memahami orang lain. Pada tahap ini juga penulis melakukan mencari informasi dengan menguji aplikasi yang sudah ada. Informasi yang dikumpulkan berupa kebutuhan, keinginan, dan penggunaan aplikasi terhadap jasa tukang bangunan.

b. *Define*

Setelah mendapatkan informasi, informasi tersebut akan dianalisis dan disintesis sehingga menghasilkan inti masalah yang akan menjadi tujuan utama dari pembuatan aplikasi. Selain itu, didapatkan hasil dari analisis menghasilkan bahwa sudah ada aplikasi yang serupa atau biasa disebut dengan analisis kompetitor. Kemudian tahap ini kemudian digunakan untuk mengidentifikasi masalah yaitu membangun aplikasi.

c. *Ideate*

Pada tahap ini berfokus untuk mencari solusi dan masalah dan solusi yang ditetapkan pada tahap *define*. Teknik ideasi yang dipilih adalah *brainstorming* Bersama anggota tim untuk

mencari solusi dan masukan sebanyak-banyaknya. Ide yang sudah ada akan dikembangkan beberapa aspek yaitu seperti menentukan sasaran pasar, menentukan *platform* yang digunakan, menentukan kategori pekerjaan, menentukan target dan kebutuhan terhadap pengguna.

*d. Prototype*

Setelah rancangan ide sudah didapatkan dalam tahap *ideate* selanjutnya akan dilakukan pembuatan *prototype* bisnis sebagai bentuk nyata dari sebuah ide yang telah dibahas pada tahap *ideate*. Tujuannya ini untuk menguji setiap ide yang telah dirancang apakah sudah menemukan solusi terbaik untuk pengguna. *Prototype* sangat dibutuhkan untuk mengembangkan aplikasi berbentuk purwarupa yang di mana bertujuan untuk *problem solving* dan menentukan langkah uji coba selanjutnya jika mengalami kesalahan.

*e. Test*

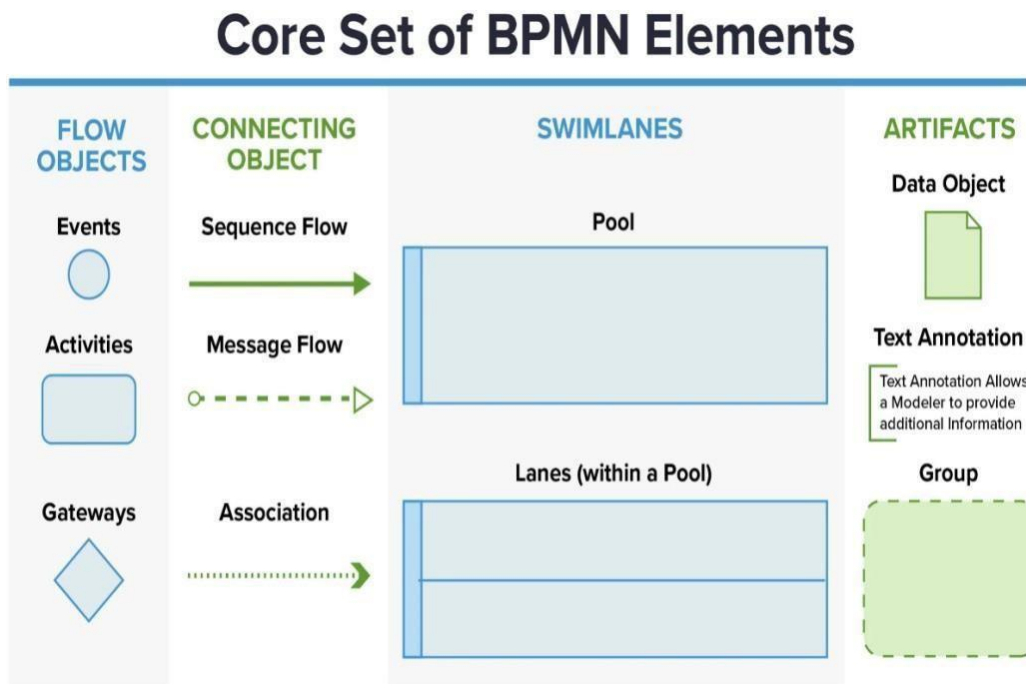
Dalam tahap ini hasil *prototype* yang sudah jadi akan dilakukan pengujian kepada calon pengguna untuk memberikan masukan dan respons terhadap pengguna. Di tahap *test* ini, apabila *feedback* belum menemukan harapan terhadap pengguna maka akan dilakukan perbaikan atau tahap ulang pada bagian *emphatize* atau *define*, namun apabila *feedback* bisa diterima oleh pengguna maka ide serta *prototype* tersebut akan dijadikan acuan untuk inovasi ide bisnis.

### **2.3 Tukang Bangunan**

Menurut (Mamahit et al, 2020) Tukang bangunan adalah salah satu pekerja yang mempunyai kemampuan khusus dalam masalah pembangunan. Profesi tukang bangunan sangat dibutuhkan oleh masyarakat dalam membangun bangunan ataupun merenovasi bangunan, namun masih sulit untuk dicari karena keterbatasan area atau jarak dan masih mengandalkan informasi tukang dari mulut ke mulut. Selain itu juga sulit untuk masyarakat mendapatkan jaminan hasil kerja dan tarif yang sesuai dengan pekerjaan tukang bangunan tersebut.

## 2.4 Diagram BPMN

*Business Process Modelling Notation* (BPMN) adalah standar notasi grafis yang digunakan untuk memodelkan proses bisnis. BPMN menyediakan set lengkap simbol dan notasi yang memungkinkan representasi visual dari alur kerja proses bisnis yang kompleks untuk mengatasi kebutuhan komunikasi yang jelas dan konsisten (Ramadhani, 2015).



Gambar 2.2 Elemen BPMN

Sumber: processmaker.com

Gambar 2.2 menjelaskan terkait elemen-elemen dari BPMN

### 2.4.1 Flow Object

Elemen ini merupakan elemen yang digunakan untuk menggambarkan aliran atau langkah-langkah dalam suatu proses bisnis. Berikut adalah beberapa contoh *flow object* dalam BPMN:

#### a. Events

Elemen ini merupakan kejadian yang memicu atau mengubah alur dari proses bisnis. Ada tiga jenis *event* dalam BPMN, yaitu *start event* (kejadian awal), *intermediate event* (kejadian di tengah), dan *end event* (kejadian akhir)

b. *Activity*

Elemen ini mewakili tugas atau aktivitas yang harus dilakukan dalam proses bisnis. *Task* dapat berupa tugas manusia atau tugas otomatis.

c. *Gateway*

Elemen ini Digunakan untuk menunjukkan percabangan atau penggabungan alur dalam proses bisnis. *Gateway* dapat digunakan untuk mengambil keputusan berdasarkan kondisi tertentu atau menggabungkan aliran yang berbeda.

### 2.4.2 *Connecting Object*

Elemen ini merupakan elemen-elemen yang digunakan untuk menghubungkan *flow objects* dan menggambarkan alur dari proses bisnis. Berikut adalah beberapa jenis *connecting object*:

- a. *Sequence flow*, merupakan penghubung dua elemen *flow objects* dalam urutan yang ditentukan.
- b. *Message flow*, merupakan gambaran komunikasi atau pertukaran pesan antara elemen-elemen *flow objects* yang berbeda dalam proses bisnis.
- c. *Association*, merupakan penghubung objek data atau *artifact* dengan elemen *flow objects*.

### 2.4.3 *Swimlanes*

Elemen ini digunakan untuk mengelompokkan dan membagi aktivitas-aktivitas dalam proses bisnis ke dalam unit-unit organisasi atau peran-peran yang terlibat. Selain itu elemen ini juga memungkinkan visualisasi yang jelas tentang bagaimana tugas dan tanggung jawab dibagi antara berbagai pihak yang terlibat dalam proses bisnis.

#### 2.4.4 *Artifacts*

Elemen ini digunakan untuk memberikan informasi lebih lanjut tentang proses bisnis yang direpresentasikan. Dalam elemen ini terdapat tiga jenis *artifacts* yaitu sebagai berikut:

- a. *Data Object*, digunakan untuk menggambarkan data yang digunakan atau dihasilkan oleh aktivitas dalam proses bisnis.
- b. *Group*, digunakan untuk mengelompokkan beberapa elemen dalam diagram BPMN yang terkait secara logis.
- c. *Annotation*, merupakan teks atau catatan yang ditambahkan ke diagram untuk memberikan penjelasan tambahan atau informasi rinci tentang elemen-elemen dalam proses bisnis.

#### 2.5 Penelitian Terdahulu

Tinjauan pustaka ini menjelaskan tentang perbandingan setiap aspek metode *Design Thinking* dengan pengembangan proyek yang serupa. Terdapat penelitian serupa terdahulu yang dapat dijadikan acuan penulis sebagai pengembangan proyek ini. Berikut beberapa penelitian yang dimaksud.

Menurut Sakti (2019) dengan judul “Implementasi *Javalin Board* dan *Lean Startup* pada Strategi Pengembangan Produk *Startup* Digital berbasis Aplikasi dan *Website*” menjelaskan masalah tentang pengembangan produk yang sulit menyesuaikan dengan pengguna, biaya pengembangan yang tidak efektif, dan kurangnya perencanaan strategi yang efektif. Metode yang digunakan *Lean Startup*. Hasil penelitian ini adalah Nusa-Go memiliki 4 opsi strategi yang dapat dilakukan 4 kuartal, yaitu melakukan percepatan pengembangan, melakukan percepatan legal usaha atau hak cipta, melakukan perluasan kemitraan dan *defensive strategi*.

Menurut Saputra (2016) dengan judul “Implementasi *Design Thinking* dalam Membangun Inovasi Model Bisnis Percetakan” menjelaskan masalah tentang Produk sering dikembalikan karena tidak laku, biaya operasional yang meningkat, ketidakpastian *supplier*, pelanggan kurang setia, dan permintaan pasar yang berubah-ubah. Metode yang digunakan

*Design Thinking*. Hasil penelitian ini adalah Pengimplementasian *Design Thinking* dapat membangun Inovasi Model Bisnis dengan memberikan tambahan nilai pada elemen *value propositions* yaitu: *newness*, *customization*, *performance*, *getting the job done* dan *design*. Pada elemen *customer relationship*, perusahaan dapat menambahkan *cocreation*. Sedangkan pada elemen *key activites*, perusahaan dapat menambahkan aktivitas *problem solving*. Selain itu Pengimplementasian *Design Thinking* dapat menciptakan elemen *key activites*, perusahaan dapat menambahkan aktivitas *problem solving*. Selain itu Pengimplementasian *Design Thinking* dapat menciptakan produk sesuai dengan harapan pengguna melalui tahapan *empathize*, *define*, *ideate* dan *prototyping*.

Menurut Satrio et al (2018) dengan judul “Analisis Strategi Bisnis Sistem Informasi Jasa Penyedia Perjalanan Wisata” menjelaskan tentang masalah Perubahan lingkungan atau ancaman yang terjadi di lingkungan internal maupun eksternal perusahaan. Metode yang digunakan Perencanaan Strategis Intenal dan Eksternal Bisnis.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

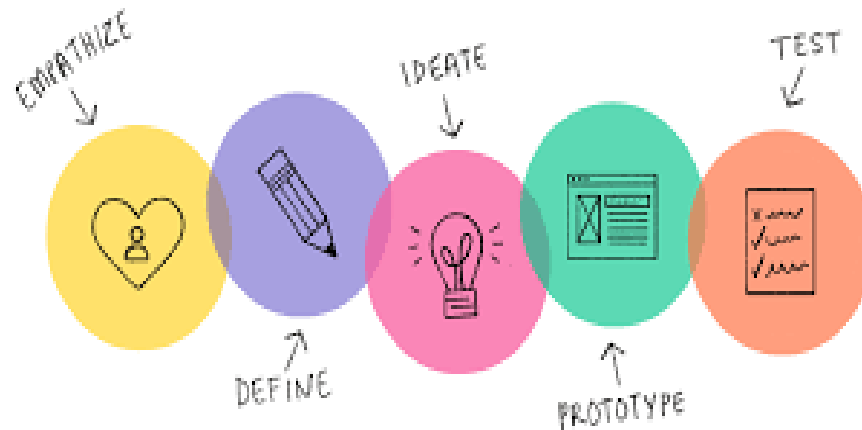
Judul	Tahun	Penulis	Masalah	Tujuan	Metodologi	Hasil
Implementasi <i>Javalin Board</i> dan <i>Lean Startup</i> Pada Strategi Pengembangan Produk <i>Startup</i> Digital berbasis Aplikasi dan <i>Website</i> bidang Pariwisata	2019	Muhammad Yoga Sakti	Pengembangan produk yang sulit menyesuaikan dengan pengguna, biaya pengembangan yang tidak efektif, dan kurangnya perencanaan strategi yang efektif.	Menekan pada proses membangun bisnis dari sebuah produk, mulai dari validasi ide, perencanaan pengembangan, strategi pengembangan validasi pasar, dan peluncuran produk inovatif.	<i>Lean Startup</i>	Nusa-Go memiliki 4 opsi strategi yang dapat dilakukan 4 kuartal, yaitu melakukan percepatan pengembangan, melakukan percepatan legal usaha atau hak cipta, melakukan perluasan kemitraan dan <i>defensive strategi</i> .



Implementasi <i>Design Thinking</i> Dalam Membangun Inovasi Model Bisnis Percetakan	2016	Tommy Aland Saputra	Produk sering dikembalikan karena tidak laku, biaya operasional yang meningkat, ketidakpastian <i>supplier</i> , pelanggan kurang setia, dan permintaan pasar yang berubah-ubah.	Menciptakan Inovasi pada model bisnis inovatif berbasis <i>Business Model Canvas</i> dengan metode <i>Design Thinking</i> .	<i>Design Thinking</i>	Pengimplementasian <i>Design Thinking</i> dapat membangun Inovasi Model Bisnis dengan memberikan tambahan nilai pada elemen <i>value propositions</i> yaitu: <i>newness, customization, performance, getting the job done</i> dan <i>design</i> . Pada elemen <i>customer relationship</i> , perusahaan dapat menambahkan <i>cocreation</i> . Sedangkan pada <i>elemen key activities</i> , perusahaan dapat menambahkan aktivitas <i>problem solving</i> . Selain itu Pengimplementasian <i>Design Thinking</i> dapat menciptakan produk sesuai dengan harapan pengguna melalui tahapan <i>empathize, define, ideate</i> dan <i>prototyping</i> .
Analisis Strategi Bisnis Sistem Informasi Jasa Penyedia Perjalanan Wisata	2018	Satrio Wildan, Risnanto Heri, Rayani Siti, Fahmi Miftahul, Nurbojatmiko	Perubahan lingkungan atau ancaman yang terjadi di lingkungan internal maupun eksternal perusahaan.	Dapat mengarahkan kinerja sistem secara terintegrasi dalam pengambilan keputusan.	Perencanaan Strategis Internal dan Eksternal Bisnis ( <i>Ward and Peppard</i> )	Pada <i>start-up</i> Otewe menghasilkan strategi yang dapat membuat diferensiasi dengan pesaing.

### BAB III

## METODOLOGI PERANCANGAN IDE BISNIS



Gambar 3.1 Tahap dan Urutan *Design Thinking*

Sumber: bamai.uma.ac.id

Dalam bab ini, penulis menjelaskan proses atau fase-fase dalam merancang sebuah ide bisnis KangTukang berupa analisis masalah untuk menentukan target pasar beserta metode pendekatan yang digunakan. Kemudian dilanjutkan melalui pembuatan *Business Model Canvas* berdasarkan target pasar yang sebelumnya telah ditentukan. Kedua hal tersebut sangat penting dilakukan karena nantinya akan menjadi dasar acuan dalam pengumpulan informasi (*emphatize*). Setelah semua informasi yang diperlukan terkumpul kemudian proses selanjutnya yaitu mengidentifikasi masalah (*define*) dari informasi-informasi yang sudah terkumpul sebelumnya untuk nantinya dilakukan penentuan solusi (*ideate*) dari setiap masalah yang sudah diidentifikasi hingga dilanjutkan dengan perancangan *prototype* dan pengujian (*test*) terhadap calon pengguna.

### **3.1 *Emphatize***

Tahapan ini berfokus dalam pencarian dan pengumpulan informasi pengguna dengan cara mengembangkan empati terhadap calon pengguna agar dapat mengetahui dan memahami kebutuhan dan keinginan calon pengguna. Informasi yang dikumpulkan berupa kebutuhan, keinginan, dan cara terbaik dalam penggunaan aplikasi terhadap jasa tukang bangunan.

Dalam proses pengumpulan data pada tahap *emphatize*, Pengembang mengumpulkan data melalui wawancara langsung dengan calon pengguna. Setelah itu pengembang melakukan riset pasar yang bertujuan untuk memahami apa saja bentuk permasalahan yang dihadapi calon pengguna untuk digunakan sebagai dasar acuan untuk menentukan dan mengembangkan gagasan ide. Di samping itu, pengembang juga perlu memiliki kemampuan untuk mengenali kebutuhan pengguna dengan menggunakan analisis pasar. Analisis pasar memiliki maksud dan tujuan untuk mengenali kebutuhan, preferensi, dan tingkah laku konsumen agar aplikasi yang dikembangkan dapat terus dipasarkan dan digunakan.

#### **3.1.1 Sumber Data**

Dalam perancangan ide bisnis ini, data dikumpulkan melalui wawancara dengan calon pengguna yang terdiri dari pria atau wanita berusia 17-55 tahun yang sedang mencari atau sudah pernah menggunakan jasa tukang untuk membangun ataupun merenovasi rumah huniannya. Selain itu, data juga dikumpulkan dari wawancara terhadap tukang bangunan dan pengawas pekerja bangunan yang berdomisili Yogyakarta.

Selain melakukan wawancara, pengembang juga membagikan kuesioner secara daring kepada calon pengguna KangTukang untuk memperoleh data berupa tanggapan atau jawaban calon pengguna atas pertanyaan yang meliputi pengetahuan atau pengalaman pengguna terkait jasa tukang bangunan, permasalahan yang sering terjadi selama menggunakan jasa tukang bangunan, serta saran dari responden terkait KangTukang. Tanggapan atau jawaban yang diperoleh kemudian dianalisis dan disusun secara ringkas. Berikut ini merupakan hasil kuesioner yang mencakup daftar pertanyaan, hasil, dan tujuan pertanyaan yang sudah diisi oleh 45 responden pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1 Hasil Wawancara dan Penyebaran Kuesioner

Pertanyaan	Tujuan Pertanyaan	Hasil Pertanyaan
Usia	Untuk mengetahui usia responden	Dari pengisian <i>form</i> yang dilakukan oleh 45 responden, diketahui bahwa usia responden didominasi oleh usia 19-28 tahun
Gender	Untuk mengetahui perbandingan gender responden	Dari Pengisian <i>form</i> yang dilakukan responden, didapatkan data gender responden yang didominasi Laki-laki
Pekerjaan	Untuk mengetahui profesi responden	Dari Pengisian <i>form</i> yang dilakukan responden, rata-rata berprofesi sebagai mahasiswa dan karyawan swasta.
Apakah Anda pernah menggunakan jasa pekerja bangunan/tukang Bangunan konvensional?	Untuk mengetahui apakah responden sebelumnya pernah menggunakan jasa tukang bangunan atau tidak pernah.	Dari Pengisian <i>form</i> yang dilakukan oleh 45 responden, diketahui bahwa 31 di antaranya menjawab sudah pernah dan 14 responden lain menjawab tidak pernah.
Jika ya, jasa seperti apa yang pernah digunakan?	Untuk mengetahui apa saja jasa yang pernah digunakan responden untuk memenuhi kebutuhan mereka	Dari Pengisian <i>form</i> yang dilakukan oleh 45 responden, diketahui bahwa jawaban didominasi dengan jasa renovasi rumah dan jasa

		tukang bangunan.
Bagaimana pengalaman Anda dalam memesan jasa tukang bangunan secara konvensional?	Untuk mengetahui pengalaman yang dialami responden selama memesan jasa tukang	Dari pengisian <i>form</i> yang dilakukan oleh 45 responden, diketahui bahwa jawaban respons didominasi dengan pengalaman kurang baik yaitu harga jasa layanan tukang yang belum jelas.
Seberapa penting jasa pekerja/tukang bangunan dalam memenuhi kebutuhan rumah Anda	Untuk mengetahui tanggapan responden terkait seberapa penting tukang bangunan dalam kebutuhan rumah hunian	Dari pengisian <i>form</i> yang dilakukan oleh 45 responden, diketahui bahwa 28 responden menjawab penting dan 11 responden menjawab mungkin. Sedangkan 6 responden lainnya menjawab
Dari mana Anda mendapatkan informasi pekerja/tukang bangunan tersebut?	Untuk mengetahui sumber informasi yang didapatkan responden Ketika membutuhkan jasa tukang bangunan	Dari pengisian <i>form</i> yang dilakukan oleh 45 responden, diketahui bahwa 15 responden menjawab mengetahui dari tetangga dan 22 responden menjawab mengetahui dari rekomendasi keluarga. Sedangkan 8 responden lain menjawab dari Internet.

<p>Bagaimana cara Anda memesan jasa pekerja/tukang bangunan.</p>	<p>Untuk mengetahui bagaimana cara responden memesan jasa tukang bangunan</p>	<p>Dari pengisian <i>form</i> yang dilakukan oleh 45 responden, dapat diketahui bahwa rata-rata jawaban dari responden di dominasi dengan pemesanan melalui teman dekat, tetangga, ataupun keluarga yang sebelumnya sudah pernah menggunakan jasa tukang bangunan.</p>
<p>Apakah Anda kesulitan dalam mencari informasi pekerja/tukang bangunan?</p>	<p>Untuk mengetahui apa saja kendala yang dialami responden Ketika ingin mencari jasa tukang bangunan.</p>	<p>Dari pengisian <i>form</i> yang dilakukan oleh 45 responden. dapat diketahui bahwa jawaban didominasi oleh responden yang masih kesulitan saat mencari jasa tukang.</p>

### 3.1.2 Target Pasar

Setiap pelaku usaha, termasuk usaha *startup* memiliki keinginan untuk mengalami pertumbuhan bisnis yang cepat. Namun, untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan strategi pemasaran yang tepat dan efektif. Dalam prosesnya, Menetapkan target pasar merupakan elemen krusial dalam merancang strategi pemasaran.

Menurut Morgan et al (2018) penentuan target pasar yang tepat dan menyeluruh merupakan langkah penting dalam mengembangkan strategi pemasaran yang sukses dikarenakan hal ini memberikan wawasan berharga kepada perusahaan dalam mengenali target pasar potensial dan mengembangkan strategi pemasaran yang relevan. Dengan demikian, target pemasaran merupakan bagian penting dalam mengukur, meningkatkan dan menentukan potensi keberhasilan dalam membangun bisnis.

Pada tahap awal pengembangan *startup* KangTukang, pengembang melakukan penentuan target pasar sebagai landasan dalam validasi ide bisnis. Selain validasi ide, penentuan pasar dilakukan secara awal untuk mengidentifikasi peluang pasar dan menetapkan target pasar yang sesuai dengan validasi ide bisnis *startup* KangTukang.

Terdapat tiga kategori target pasar dari *startup* KangTukang, yaitu *Total available market*, *Potential market*, dan *Reachable market* (Abdhul, 2023).

#### a. *Total Available Market (TAM)*

Sasaran pasar ini merupakan keseluruhan cakupan wilayah yang dapat dijangkau oleh *startup* KangTukang dan juga sasaran pasar ini ditentukan dengan pertimbangan agar dalam pelayanannya kepada calon pengguna bisa terkontrol dengan baik karena basis wilayah yang sama. Oleh sebab itu, tim pengembang memutuskan untuk menyasarkan aplikasi ke wilayah Yogyakarta dan sekitarnya saja.

#### b. *Potential Market*

Sasaran pasar ini disasarkan kepada calon pengguna yang berpotensi akan menggunakan aplikasi KangTukang, yaitu generasi *millennial* yang sedang membutuhkan jasa untuk pembangunan rumah hunian maupun ingin merenovasi rumah dikarenakan generasi *millennial* lebih memilih menggunakan internet maupun *smartphone* dalam aktivitas kesehariannya seperti berbelanja, berinteraksi, bahkan sampai memesan jasa transportasi (Sabrina, 2020). Hal ini dilihat sebagai peluang bisnis oleh tim pengembang *startup* KangTukang untuk menawarkan solusi jasa tukang bangunan kepada generasi *millennial* melalui layanan jasa pemesanan tukang

bangunan berbasis *mobile* yang dapat diakses dengan mudah menggunakan *smartphone* mereka.

c. *Reachable Market*

Sasaran pasar ini merupakan sasaran pasar yang memiliki cakupan yang luas. Oleh sebab itu, pengembang dan tim pengembang memutuskan untuk memasarkan aplikasi ini kepada seluruh masyarakat Yogyakarta yang paham akan penggunaan teknologi digital agar lebih memudahkan pengembang dan tim pengembang dalam mengedukasi calon pengguna karena target pasar yang disasar merupakan masyarakat yang paham dalam penggunaan teknologi digital.



### 3.2 Define

Setelah melalui tahap *emphatize* yang berupa pengumpulan informasi yang dibutuhkan, maka selanjutnya dilakukan analisis terhadap informasi yang sebelumnya telah terkumpul. Proses analisis ini dilakukan dengan mengidentifikasi permasalahan dari informasi yang telah didapat melalui observasi terhadap hasil wawancara dan kuesioner *online* yang telah dilakukan untuk mengidentifikasi apa saja keluhan yang muncul dari calon pengguna sehingga menghasilkan inti masalah yang akan menjadi tujuan utama dari pembuatan aplikasi KangTukang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan calon pengguna yang menjadi target pasar *startup* KangTukang, pengembang menggunakan metode *Point Of View* (POV) dalam mendefinisikan permasalahan ke dalam bentuk pernyataan atau *problem statement* yang dapat memunculkan ide solusi yang dapat ditindaklanjuti dengan mengombinasi antara perilaku responden dan apa yang responden butuhkan (Rezeki, 2023). Dapat diketahui bahwa perilaku responden dalam mencari jasa tukang bangunan di antaranya melalui rekomendasi dari keluarga yang sebelumnya sudah pernah memakai jasa tukang yang direkomendasikan, menggunakan jasa tukang yang kemampuannya tidak sesuai dengan bidang yang pertukangan yang dibutuhkan oleh responden ataupun dari perbincangan antar mulut ke mulut pada lingkungan masyarakat yang sudah memiliki jasa tukang yang sering dipakai atau langganan. Dalam wawancara yang dilakukan kepada responden didapatkan beberapa permasalahan yaitu seperti keterbatasan opsi tukang yang menyebabkan responden tidak bisa memilih tukang yang sesuai dengan kebutuhan responden, kesulitan responden dalam mencari informasi terkait harga pemesanan tukang yang tidak tentu dan belum jelas, seringnya terjadi kesalahpahaman saat berkomunikasi dengan tukang bangunan, dan juga jadwal penyelesaian pengerjaan oleh tukang bangunan yang tidak sesuai dengan keinginan responden. Oleh sebab itu tim pengembang menyimpulkan bahwa permasalahan yang ditemukan didominasi oleh permasalahan terkait perancangan fitur-fitur dan *user interface* dari aplikasi yang harus memenuhi kebutuhan pengguna dan mudah dipahami oleh pengguna. Setelah menemukan dan menyimpulkan permasalahan yang dihadapi oleh responden, pengembang dan tim pengembang dapat mengetahui bahwa responden membutuhkan sebuah aplikasi terkait pemesanan jasa tukang bangunan yang memadai dan mudah diakses. Mereka juga menginginkan aplikasi yang nantinya dirancang merupakan aplikasi yang bersifat aman, efisien, dan dapat sesuai dengan keinginan mereka dalam mencari jasa tukang yang sesuai dengan bidang yang dibutuhkan oleh responden.

Melalui wawancara tersebut, pengembang dapat terbantu dalam mengidentifikasi masalah yang terungkap dari keluhan responden. Proses identifikasi masalah melibatkan pengkategorian masalah yang ditemui, dengan tujuan membantu pengembang dalam menemukan ide-ide yang dapat mengatasi keluhan pengguna berdasarkan keinginan dan kebutuhan mereka. Sementara itu, wawancara dengan jasa tukang bangunan memberikan informasi kepada pengembang mengenai proses dan alur bisnis yang dijalankannya. Sehingga ini memberikan wawasan kepada pengembang dalam merancang dan mengembangkan alur proses bisnis untuk ide bisnis *startup* KangTukang.

Setelah itu melalui kuesioner *online* menggunakan *google form* yang disebarakan melalui media sosial seperti *whatsapp* dan *Instagram* didapatkan hasil berupa informasi berisi respons calon pengguna yang cenderung mengarah terciptanya fitur-fitur yang dapat memenuhi kebutuhan calon pengguna. Dalam konteks ini, ditemukan referensi yang akan digunakan sebagai panduan dalam merancang aplikasi, yaitu informasi mengenai kebutuhan calon pengguna. Secara garis besar, kesimpulan dari pengumpulan informasi melalui penyebaran kuesioner adalah untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi calon pengguna terkait dengan fitur atau layanan yang akan diterapkan dalam aplikasi KangTukang. Dengan demikian, proses dan perancangan ide yang dilakukan oleh pengembang dapat menghasilkan ide yang sesuai dan memenuhi keinginan calon pengguna.

Setelah melakukan analisis pada tahap *define* dengan menggunakan informasi yang diperoleh dari tahap *emphatize*, dilakukan identifikasi awal permasalahan dalam membangun *startup* KangTukang. Fokus utama permasalahan pada awal pengembangan *startup* KangTukang adalah ide dan konsep inovasi yang berbasis pengguna. Adapun pernyataan mengenai permasalahan yang telah ditentukan oleh pengembang sebagai berikut:

- a. Konsep perancangan awal dari pengembangan *startup* KangTukang.
- b. Penentuan platform yang akan digunakan *startup* KangTukang.
- c. Sistem pembayaran yang aman dan mudah dipahami.
- d. Penentuan fitur-fitur yang sesuai dan dibutuhkan oleh calon pengguna.
- e. Strategi pemasaran dari *startup* KangTukang

### 3.3 Ideate

Kemudian setelah mengidentifikasi permasalahan yang ada pada tahap *define*, pengembang melakukan *brainstorming* bersama anggota tim pengembang yang terdiri dari *hustler*, *hacker*, dan *hipster* guna mencari solusi dan menentukan apa saja ide-ide solutif yang dapat dikembangkan dalam mengatasi permasalahan yang ditemui di tahap *define*. Saat melakukan proses *brainstorming*, dilakukan pertukaran ide dan pandangan antar pengembang dan tim berdasarkan kelima aspek yang ditemukan pada tahap *define*. Kelima aspek tersebut digunakan sebagai panduan dalam menentukan solusi saat merancang ide bisnis dari *startup* KangTukang. Berikut adalah hasil *brainstorming* yang telah dilakukan oleh tim pengembang:

#### a. Konsep perancangan awal KangTukang

Konsep perancangan awal yang direncanakan oleh tim pengembang yaitu dengan hanya menggunakan 1 akun saja dalam mengakses aplikasi yaitu pengguna dari jasa tukang bangunan. Kemudian dalam berinteraksi antar pengguna dengan penyedia jasa tukang bangunan melalui sebuah sistem aplikasi yang di dalamnya terdapat sebuah *database*. *Database* ini berfungsi untuk menyimpan seluruh informasi pengguna termasuk seluruh pesanan yang dibuat oleh pengguna. Setiap pengguna yang melakukan aktivitas pemesanan, nantinya data-data pemesanan akan disimpan pada sistem *database*, kemudian sistem akan meneruskan data-data pemesanan kepada penyedia jasa melalui admin aplikasi KangTukang yang mempunyai akses pada *database* sistem.

#### b. Konsep platform yang digunakan

Konsep platform yang akan digunakan startup KangTukang yaitu aplikasi mobile dan media sosial. Kedua platform tersebut memiliki peran yang berbeda, pada platform aplikasi mobile berperan sebagai platform utama yang di mana segala aktivitas pemesanan dan proses bisnis terjadi. Sementara itu, media sosial mempunyai peran sebagai layaknya customer service yang berisi berbagai informasi-informasi yang dibutuhkan pengguna terkait aplikasi KangTukang. Penentuan platform aplikasi mobile sebagai platform utama dikarenakan tim pengembang menyadari bahwa sasaran pasar dari startup KangTukang mayoritas menggunakan smartphone. Oleh sebab itu, aplikasi mobile dipilih sebagai platform utama dikarenakan saat menggunakan smartphone kenyamanan dalam mengakses aplikasi lebih baik

dibandingkan dengan website. Selain itu, dalam aplikasi mobile juga terdapat fitur-fitur yang nantinya akan dibutuhkan calon pengguna dan tidak akan bisa ditemukan di platform website.

**c. Sistem pembayaran KangTukang**

Sistem pembayaran pada *startup* KangTukang awalnya hanya menggunakan bank transfer manual. Namun setelah dilakukannya observasi lanjutan secara lebih mendalam terhadap konsep tersebut, tim pengembang menilai konsep tersebut kurang efisien dikarenakan sistem pembayaran tersebut memerlukan pengecekan manual oleh admin sehingga tim pengembang melakukan pertimbangan dan memutuskan untuk mengubah konsep sistem pembayarannya menggunakan *virtual account*. Sistem ini memudahkan calon pengguna saat melakukan pembayaran secara *online* dengan aman dan juga dengan sistem ini informasi status pemesanan dapat *ter-update* dengan baik dikarenakan sistem ini akan mengecek pembayaran secara otomatis, sehingga admin tidak perlu melakukan pengecekan manual terhadap setiap pembayaran yang dilakukan pengguna. Selain itu, tim pengembang juga menambahkan sistem pembayaran *cash on delivery* (COD) sebagai opsi kedua dari sistem pembayaran aplikasi KangTukang. Hal ini dikarenakan untuk menjangkau calon pengguna yang tidak memiliki *mobile banking* dalam pembayarannya. Penerapan kedua sistem pembayaran ini juga merupakan langkah yang diambil tim pengembang agar proses transaksi praktis, aman dan mudah.

**d. Rancangan awal fitur-fitur yang digunakan**

Konsep awal dari merancang fitur-fitur yang ada dalam aplikasi KangTukang untuk memudahkan pengguna dalam penggunaan aplikasi merupakan aspek penting yang sangat diperhatikan oleh tim pengembang. Pengguna dapat mengakses dan melihat informasi lengkap terkait jasa tukang dalam membangun rumah hunian, jasa tukang renovasi bangunan, sampai dengan jasa pembuatan kolam renang beserta paket harga dari setiap jasa yang ditawarkan. Kemudian juga pengguna bisa melakukan penyesuaian atau kustomisasi jasa yang sesuai dengan kebutuhannya. Pengguna juga memiliki akses untuk memantau status dari pemesanan jasa tukang yang telah dilakukan. Selain itu, dalam KangTukang juga terdapat sistem pemberian ulasan terhadap setiap pengerjaan jasa tukang yang telah dipesan dan dapat diisi oleh pengguna setelah pemesanan jasa tukang selesai. Hal itu digunakan bahan evaluasi bagi aplikasi KangTukang untuk menyediakan jasa tukang yang lebih baik lagi dan

juga untuk membangun kepercayaan pengguna terhadap aplikasi KangTukang karena ulasan-ulasan positif yang diberikan.

**e. Strategi pemasaran KangTukang**

Dalam strategi pemasaran, KangTukang memiliki konsep menggunakan media sosial sebagai media utama dalam menawarkan aplikasi kepada calon pengguna yang nantinya tim pengembang akan membuat konten-konten menarik seperti edukasi dan hiburan dalam lingkup tukang bangunan yang bertujuan untuk mendapatkan *audiens* yang memiliki ketertarikan atau sedang mencari jasa tukang bangunan dan nantinya akan berpotensi menjadi calon pengguna aplikasi KangTukang. KangTukang juga menggunakan *social media ads* yang tersedia di fitur *adsense* pada hampir setiap media sosial yang ada sekarang seperti *facebook*, *instagram*, *tiktok* dan sebagainya. Dari sekian banyaknya media sosial yang menawarkan fitur *adsenseny*, KangTukang memilih untuk menggunakan fitur *facebook ads* dari media sosial *facebook* untuk menawarkan aplikasi jasa tukang bangunannya dikarenakan (Muhtar, 2023). Selain itu, fitur pada *facebook ads* juga berlimpah seperti fitur *custom audiences* yang dapat memudahkan tim pengembang menentukan sasaran pasar yang ingin dituju sehingga strategi pemasaran yang dilakukan efektif dan tepat sasaran. Dengan didukung oleh pembayaran yang aman dan nyaman melalui *virtual account* merupakan salah satu strategi agar pengguna merasa aman dan nyaman dalam bertransaksi.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini, pengembang menyajikan hasil yang diperoleh dari tahap *emphatize*, *define*, dan *ideate* yang berupa ide dan konsep solusi yang digunakan dalam merancang ide bisnis KangTukang. Bab ini menjelaskan konsep ide bisnis dan model bisnis yang didefinisikan pada tahap sebelumnya, yang nantinya dapat digunakan oleh tim pengembang yaitu *hacker* dan *hipster* dalam melakukan perancangan ide bisnis KangTukang selanjutnya.

#### **4.1 Nilai bisnis pada aplikasi KangTukang**

Tahapan ini berfokus pada *Business validation* yang dilakukan pengembang dengan menganalisis nilai dan model bisnis yang terdapat pada aplikasi KangTukang untuk dapat dikembangkan pada tahap perancangan berikutnya. Dalam *Business validation* ini menghasilkan temuan sebagai berikut.

##### **4.1.1 *Business Model Canvas* (BMC)**

*Business Model Canvas* merupakan sebuah model bisnis yang terdiri dari sembilan komponen aktivitas bisnis untuk menggambarkan secara logis bagaimana sebuah perusahaan menciptakan dan memberikan nilai bisnis. Dalam *Business Model Canvas* terdiri dari 9 bagian yaitu *Key Partners*, *Key Activities*, *Key Resources*, *Value Propositions*, *Customer Relationships*, *Customer Segment*, *Channels*, *Cost Structure*, dan *Revenue Streams* (Hermawan & Pravitasari, 2013).



Gambar 4.1 Tampilan *Business Model Canvas*

Gambar 4.1 memberikan informasi terkait *Bussines Model Canvas* dari *startup* Kangtukang.

a. *Key Activities*

*Key Activities* adalah kegiatan utama pada perancangan bisnis KangTukang. Kegiatan yang dilakukan KangTukang adalah menjual jasa untuk membangun atau merenovasi rumah hunian kepada klien. KangTukang juga menyediakan jasa *survey* dan konsultasi *design* rumah dan interior.

b. *Key Partners*

*Key Partners* adalah suatu jaringan kerja sama antar perusahaan. *Key Partners* yang dipilih untuk *startup* KangTukang yaitu tukang bangunan, mandor, kontraktor, arsitek, *design interior*, masyarakat, penyedia server, dan penyedia *payment gateway* untuk *virtual account*

c. *Key Resource*

*Key Resource* adalah sumber daya utama yang digunakan untuk membantu agar model bisnis dapat berjalan lancar yang pada perancangan ide bisnis ini yaitu penyedia *e-payment*, tukang, arsitek, dan tim pengembang

d. *Customer Segments*

*Customer Segments* pada perancangan ide bisnis ini adalah masyarakat di sekitar wilayah Yogyakarta yang membutuhkan jasa tukang bangunan atau *design interior*.

e. *Channels*

*Channels* dalam merancang ide bisnis KangTukang untuk mendapatkan calon pengguna baru yaitu dengan *social media ads*.

f. *Revenue Streams*

KangTukang mendapatkan penghasilan dari biaya survey yang ditanggung oleh pengguna saat melakukan pemesanan jasa tukang.

g. *Customer Relationship*

Dalam rangka menjaga hubungan baik dengan pengguna aplikasi, KangTukang berkomitmen untuk menyediakan *design* rumah dan *interior* yang terpercaya dan memberikan diskon kepada pengguna.

h. *Cost Structures*

*Cost Structures* pada perancangan ide bisnis KangTukang adalah biaya promosi pada media sosial dan biaya *hosting*.

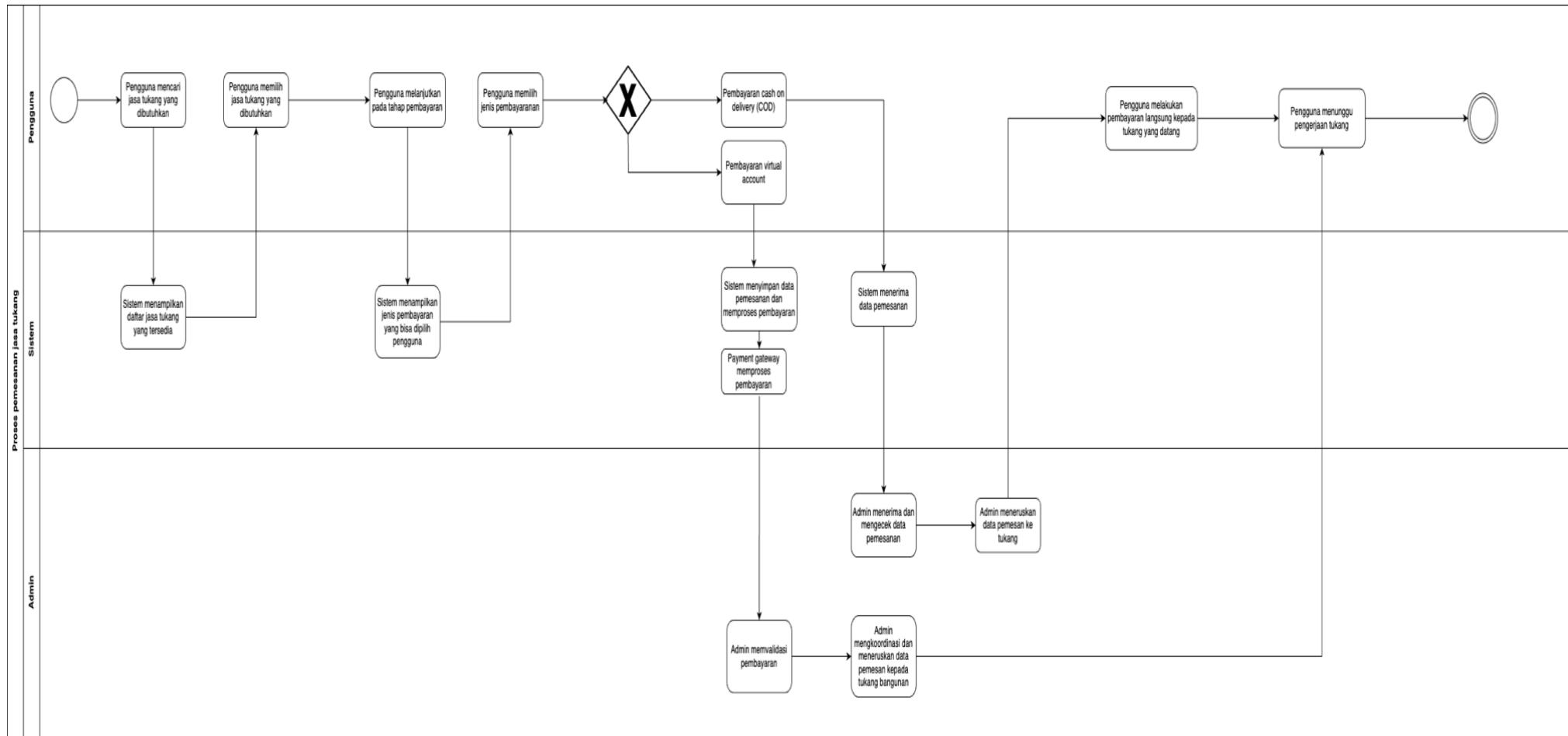
i. *Value Propositions*

*Value Propositions* pada perancangan ide bisnis KangTukang adalah mempermudah masyarakat untuk membangun atau merenovasi rumah dan juga dalam mendapatkan *design* rumah atau interior yang terbaik. Kemudian bagi tukang bangunan, aplikasi ini mempermudah mereka dalam mendapatkan *customer*.



#### **4.1.2 Business Process Model Notation (Diagram BPMN)**

Model proses bisnis ini dibuat menggunakan platform draw.io melalui diagrams.net. Pada Gambar 4.2 merupakan model proses bisnis saat pengguna memesan jasa tukang bangunan di mana terdapat tiga swimlanes yang terdiri dari admin, sistem, dan pengguna. Di awal proses bisnis, pengguna akan memilih jenis jasa tukang yang dibutuhkan dan sistem akan menampilkan jasa tukang sesuai kebutuhan pengguna yang tersedia pada saat pengguna akan memesan. Kemudian pengguna akan mengisi data alamat tempat pengerjaan dan melanjutkan ke tahap pembayaran sesuai dengan jasa tukang yang sebelumnya telah dipilih pengguna. Pada tahap pembayaran, sistem akan menampilkan dua jenis opsi pembayaran yaitu melalui virtual account dan cash on delivery (COD) yang dapat dipilih sesuai preferensi pengguna. Kemudian terdapat percabangan kondisional, apabila pengguna memilih salah satu pembayaran yang tersedia yaitu melalui virtual account maka setelah itu pengguna akan mendapatkan nomor virtual account yang nantinya dapat dibayar melalui m-banking. Setelah pengguna melakukan pembayaran, payment gateway akan mengkonfirmasi pembayaran secara otomatis dan sistem akan menyimpan data pemesanan pengguna yang kemudian akan diteruskan kepada admin. Selanjutnya admin akan mengkoordinasikan dan meneruskan data pemesanan kepada tukang bangunan yang kemudian akan segera datang ke alamat sesuai pesanan dari pengguna. Sementara itu, apabila pengguna memilih sistem pembayaran melalui cash on delivery maka setelah itu sistem akan menyimpan data alamat yang telah dimasukkan oleh pengguna dan meneruskannya kepada admin. Kemudian admin akan memverifikasi data diri dan alaman pengguna yang kemudian akan disampaikan kepada tukang bangunan. Setelah itu, tukang akan datang ke alamat pengguna dan pembayaran dapat dilakukan langsung oleh pengguna kepada tukang bangunan.



Gambar 4.2 Proses Pemesanan Jasa Tukang Bangunan

### 4.1.3 Daya Saing Kompetitor

Menurut Kasmir (2014) kompetitor merupakan suatu entitas bisnis yang menghasilkan dan menjual produk atau layanan serupa dengan produk yang kita jual. Sedangkan, menurut teori dari Kamus Besar Bahasa Indonesia menjelaskan bahwa kompetitor merupakan individu atau kelompok tertentu yang bersaing dan bertujuan untuk mendapatkan kemenangan secara kompetitif. Oleh sebab itu, kompetitor adalah suatu perusahaan pesaing yang menjual produk serupa dengan perusahaan lainnya.

KangTukang merupakan aplikasi layanan jasa tukang yang berfokus untuk menghubungkan pengguna yang sedang mencari jasa tukang bangunan dengan tukang bangunan. Sebelum memulai memasuki tahap pengembangan, pengembang melakukan analisis terhadap kompetitor yang mempunyai konsep aplikasi serupa untuk memperoleh informasi mengenai kompetitor tersebut dan memahami secara mendalam mengenai perbedaan antara aplikasi KangTukang dan kompetitor. Adapun hasil analisis kompetitor yang dapat dilihat pada Tabel 4.1 sebagai berikut.

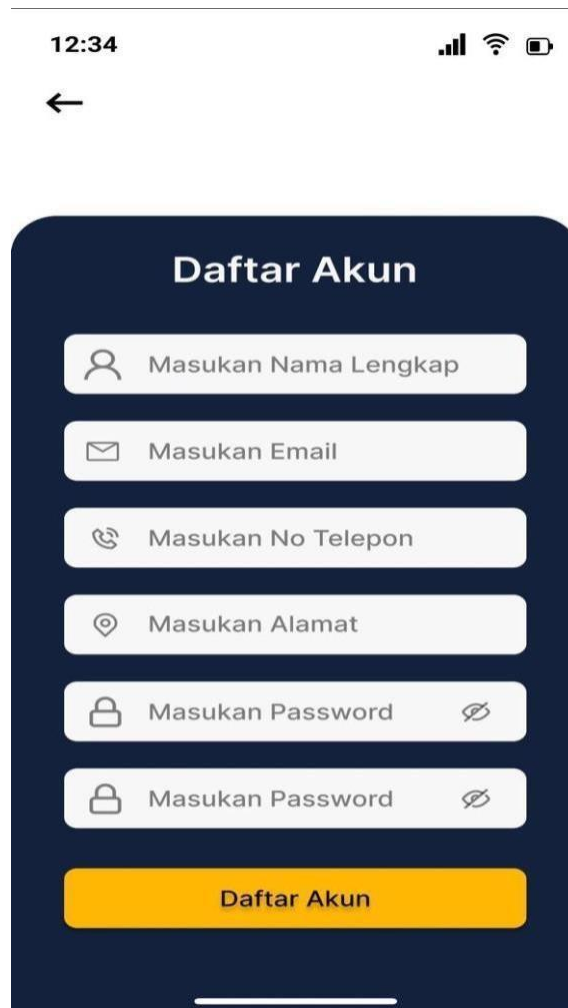
Tabel 4.1 Analisis Kompetitor

No.	Nama Kompetitor	Keterangan	Kelemahan	Keunggulan
1.	Tukang.com	Merupakan aplikasi jasa yang menghubungkan jasa tenaga tukang bangunan dengan pengguna yang membutuhkan	Terjadi error dalam melakukan verifikasi nomor telepon (tidak menerima pesan yang berisikan Kode OTP) sehingga tidak dapat mendalami fitur-fitur yang ada dalam aplikasi Tukang.com	Terdapat artikel/berita terkait perkembangan aplikasi Tukang.com

2	Halo Tukang	Merupakan aplikasi jasa yang menyediakan berbagai jasa layanan tukang.	Hanya tersedia di satu platform sistem operasi yaitu <i>google play store</i> .	Memiliki banyak kategori jasa tukang yang beragam dan mendetail.
3.	Kanggo	Merupakan aplikasi yang memudahkan pengguna untuk mendapatkan tukang yang profesional	Terlalu banyak page yang berulang sehingga di beberapa kondisi dapat menurunkan performa device saat mengakses aplikasi tersebut.	Deskripsi tukang yang lebih detail, seperti kelengkapan peralatan-peralatan yang tersedia pada tukang yang dipilih oleh pengguna.

#### 4.2 Prototype

KangTukang merupakan sebuah platform berbasis aplikasi yang dirancang dan didesain dengan berfokus pada kebutuhan dan keinginan calon pengguna. *Prototype* ini bertujuan untuk memberikan panduan kepada calon pengguna mengenai cara pemakaian dari aplikasi KangTukang. Pengembang bersama tim pengembang berusaha semaksimal mungkin untuk merancang *prototype* yang memudahkan calon pengguna dengan desain antarmuka yang menarik, interaktif dan *user-friendly* sehingga menimbulkan kenyamanan bagi calon pengguna saat menggunakan aplikasi KangTukang. Adapun hasil dari rancangan *protoyype* desain antarmuka ide bisnis KangTukang sebagai berikut.

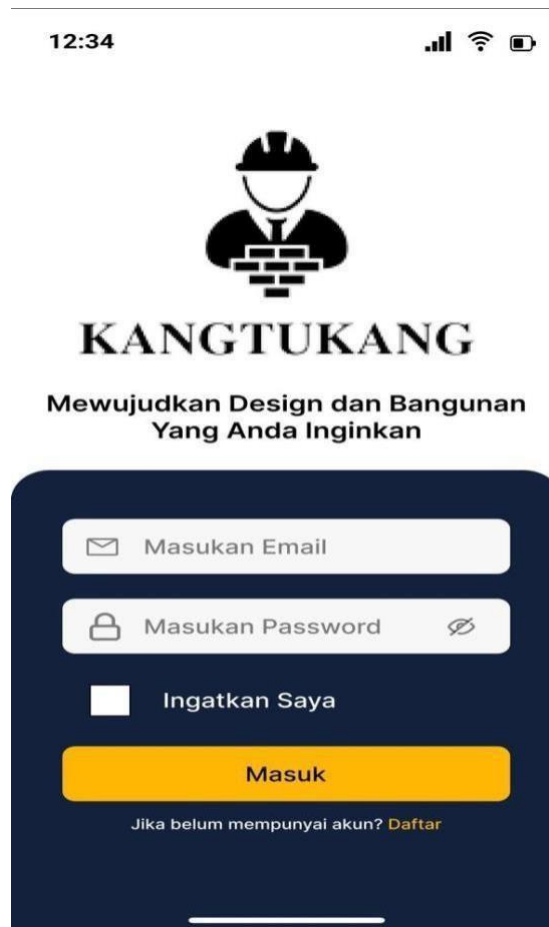
a. Tampilan *Sign up* KangTukang

The image shows a mobile application interface for signing up. At the top, the status bar displays the time 12:34, signal strength, Wi-Fi, and battery icons. Below the status bar is a back arrow. The main content is a dark blue rounded rectangle titled "Daftar Akun". It contains six input fields, each with a white background and a dark blue border. The first field is labeled "Masukan Nama Lengkap" with a person icon. The second is "Masukan Email" with an envelope icon. The third is "Masukan No Telepon" with a telephone icon. The fourth is "Masukan Alamat" with a location pin icon. The fifth and sixth fields are both labeled "Masukan Password" with a lock icon and a toggle for visibility. At the bottom of the form is a yellow button labeled "Daftar Akun".

Gambar 4.3 Tampilan *Sign Up* KangTukang

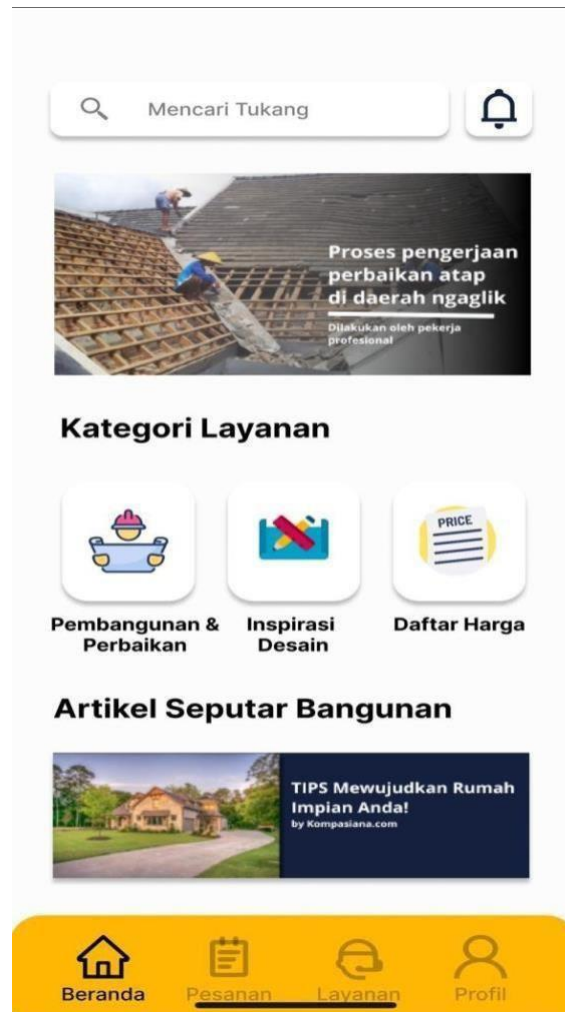
Tampilan *sign up* pada Gambar 4.3 merupakan formulir yang terdiri dari nama lengkap, *email*, nomor telepon, alamat tempat tinggal, dan *password*. Kemudian di bagian bawah terdapat tombol Daftar akun.

b. Tampilan *Login*

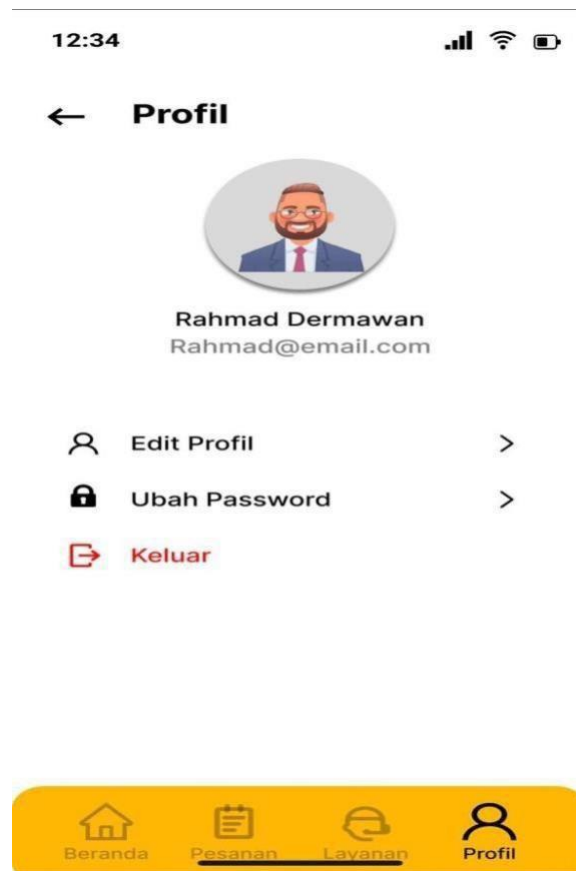


Gambar 4.4 Tampilan *Login* KangTukang

Tampilan *login* Gambar 4.4 merupakan formulir yang terdiri dari *email* dan *password*. Kemudian terdapat tombol *checkboxlist* untuk mengingat identitas *login* pengguna agar tidak perlu untuk mengingat lagi identitas *login* pengguna. Setelah itu, pada bagian bawah terdapat tombol *Masuk* dan *Daftar* jika belum mempunyai akun.

c. Tampilan *Home* KangTukangGambar 4.5 Tampilan *Home* KangTukang

Tampilan *home* Gambar 4.5 berisikan informasi terkait kategori layanan yang disediakan oleh aplikasi KangTukang, Selain itu terdapat juga fitur *search* yang memudahkan pengguna untuk mencari langsung jasa tukang yang sesuai dengan kebutuhan pengguna. Di bagian bawah terdapat tombol beranda, pesanan, layanan, dan profil.

d. Tampilan *User Profile* (Data Diri)

Gambar 4.6 Tampilan User Profile Data Diri

Tampilan User Profile Data Diri Gambar 4.6 berisikan informasi data diri pengguna yang terdiri dari email pengguna dan terdapat tombol opsi untuk memperbarui profil seperti edit profil dan mengubah password. Kemudian juga terdapat tombol keluar untuk meninggalkan aplikasi.



e. Tampilan *Edit Profile* KangTukang

Gambar 4.7 Tampilan *Edit Profile*  
KangTukang

Tampilan *Edit Profile* Gambar 4.7 berisikan informasi data diri yaitu nama, email, nomor telepon, dan alamat yang dapat diperbarui melalui tombol Perbarui di bagian bawah.

## f. Tampilan Pesanan KangTukang



Gambar 4.8 Tampilan Pesanan KangTukang

Tampilan Pesanan KangTukang Gambar 4.8 berisikan informasi riwayat pesanan yang telah dilakukan pengguna seperti pesanan yang berhasil, menunggu pembayaran, dan dibatalkan.

## g. Tampilan Detail Pesanan (Status Pesanan)



Gambar 4.9 Tampilan Detail Pesanan (Status Pesanan)

Tampilan Detail Pesanan (Status Pesanan) Gambar 4.9 berisi informasi status pesanan yang telah dilakukan pengguna secara aktual.

## h. Tampilan Layanan KangTukang



Gambar 4.10 Tampilan Layanan KangTukang

Tampilan Layanan Gambar 4.10 menampilkan informasi layanan *customer service* berupa nomor telepon dan nomor *whatsapp* yang akan melayani pengguna setiap ada permasalahan yang terjadi Ketika menggunakan aplikasi KangTukang.

## i. Tampilan Daftar Harga



← Daftar Harga	
Pasang Dinding	Rp 35.000,00 / m <sup>2</sup>
Pasang Pondasi	Rp 95.000,00 / m <sup>2</sup>
Pasang Keramik	Rp 65.000,00 / m <sup>2</sup>
Pasang Rangka Atap	Rp 75.000,00 / m <sup>2</sup>
Pasang Genteng	Rp 35.000,00 / m <sup>2</sup>
Pasang Langit-Langit Gypsum	Rp 40.000,00 / m <sup>2</sup>
Pengecatan	Rp 12.000,00 / m <sup>2</sup>
Instalasi Listrik	Rp 75.000,00 /titik s.d. Rp 100.000,00 /titik
Pemasangan Pompa	Rp 245.000,00
Pembuatan Sumur	Rp 250.000,00 / m <sup>2</sup>

Gambar 4.11 Tampilan Daftar Harga

Tampilan Daftar Harga Gambar 4.11 berisikan informasi daftar harga pada setiap jasa tukang bangunan yang dapat dipilih pengguna sesuai dengan kebutuhan.

j. Tampilan *Checkout* KangTukangGambar 4.12 Tampilan *Checkout* KangTukang

Tampilan *Checkout* KangTukang Gambar 4.12 menampilkan informasi jasa yang dipilih pengguna beserta total biaya yang harus dibayarkan. Kemudian pada tampilan *checkout* terdapat dua opsi pembayaran yang bisa dipilih oleh pengguna.

## k. Tampilan Pembayaran KangTukang

**← Konfirmasi Pembayaran**

**Metode Pembayaran**

**BCA** Nomor Virtual Akun  
882382362161

**Detail Pembayaran**

**Perbaikan Atap**  
31 Mei 2023, 11:00

Biaya Survey	Rp 50.000
Biaya Layanan	Rp 2.500
Diskon	Rp 0
<b>Total</b>	<b>Rp 52.500</b>

Silahkan lakukan pembayaran sebelum  
**31 Mei 2023, 12:00**

**Cek Pembayaran**

Gambar 4.13 Tampilan Pembayaran KangTukang

Tampilan Pembayaran KangTukang pada Gambar 4.13 berisikan informasi jenis metode pembayaran yang telah dipilih dan nomor virtual account yang dapat dibayarkan pengguna melalui m-banking pengguna. Selain itu juga terdapat rincian pembayaran dan jenis jasa yang harus dibayarkan serta tenggat waktu pembayaran. Pada bagian bawah terdapat tombol Cek Pembayaran yang dapat diakses pengguna untuk memeriksa status pembayaran setelah pengguna melakukan pembayaran.

### 4.3 Testing

Setelah melalui semua tahapan proses *design thinking* untuk pengembangan ide bisnis KangTukang, pengembang melakukan pengujian *prototype* yang telah dibuat untuk memperoleh *feedback* sebanyak mungkin dari calon pengguna. Selanjutnya *feedback* yang telah diperoleh akan dipakai untuk pengembangan aplikasi selanjutnya.

Pada tahapan ini dilakukan pengujian ide yang dihasilkan pada tahap-tahap sebelumnya kepada calon pengguna untuk memastikan bahwa solusi yang dirancang dapat memenuhi kebutuhan pengguna, mudah digunakan, dan memberikan pengalaman positif kepada calon pengguna. Selain itu, pengujian ide juga dapat membantu mengidentifikasi kelemahan atau masalah yang perlu diperbaiki sebelum produk atau solusi akhir diluncurkan.

Pada pelaksanaan pengujiannya, pengembang melakukan wawancara langsung ataupun tidak langsung terkait konsep ide bisnis KangTukang kepada calon pengguna. Wawancara dilakukan dengan cara menjelaskan gambaran isi dari aplikasi KangTukang kepada tiga orang calon pengguna beserta strategi pemasaran yang akan dilakukan agar aplikasi KangTukang meraih kesuksesan. Adapun tabel daftar pertanyaan dari pengujian disusun pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2 Daftar Pertanyaan Pengujian Konsep Ide Bisnis

No.	Pertanyaan	Jawaban
<b>Mahasiswa UPNV Yogyakarta, Laki-laki 22 tahun</b>		
1.	Mengenai konsep ide bisnis dari <i>startup</i> KangTukang	Bagus dan inovatif untuk membantu masyarakat terlebih lagi anak muda yang selalu menggunakan <i>smartphone</i> menjadi lebih mudah dalam menemukan jasa tukang bangunan.
2.	Mengenai konsep platform yang digunakan <i>startup</i> KangTukang	Penggunaan aplikasi <i>mobile</i> sangat bagus karena lebih nyaman untuk digunakan.



3.	Mengenai sistem pembayaran pada <i>startup</i> KangTukang	Penggunaan <i>virtual account</i> dan <i>cash on delivery</i> sebagai sistem pembayaran sudah sangat cocok karena praktis dan aman.
4.	Mengenai konsep fitur-fitur pada <i>startup</i> KangTukang	Fiturnya sudah lumayan lengkap tetapi boleh ditambahkan fitur untuk menjadwalkan kapan tukang akan datang sesuai waktu yang dipilih pengguna.
5.	Mengenai strategi pemasaran dari <i>startup</i> KangTukang	Sudah bagus dan cocok.
<b>Karyawan Bank Swasta, Laki-laki 28 tahun</b>		
1.	Mengenai konsep ide bisnis dari <i>startup</i> KangTukang	Konsep idenya sangat inovatif dan bagus untuk membantu masyarakat Indonesia yang sedang mencari jasa tukang sehingga jasa tukang bangunan jadi lebih transparan karna semua informasi terkait biaya dan lain-lain sudah terangkum dalam aplikasi.
2.	Mengenai konsep platform yang digunakan <i>startup</i> KangTukang	Sudah bagus karena dapat menjangkau luas masyarakat Indonesia yang mayoritas menggunakan <i>smartphone</i> .
3.	Mengenai sistem pembayaran pada <i>startup</i> KangTukang	Sistem pembayaran yang dipakai sangat efisien dan praktis karena <i>virtual account</i> tidak hanya menawarkan efisiensi dalam pembayaran tetapi juga keamanan dalam dunia perbankan.
4.	Mengenai konsep fitur-fitur pada <i>startup</i> KangTukang	Fiturnya menarik dan secara keseluruhan sudah bagus.
5.	Mengenai strategi pemasaran dari <i>startup</i> KangTukang	Sudah tepat apalagi di jaman sekarang bisa dikatakan hampir seluruh masyarakat di Indonesia mempunyai dan menggunakan media sosial setiap hari.

Mahasiswa UII Yogyakarta, Laki-laki 21 tahun		
1.	Mengenai konsep ide bisnis dari <i>startup</i> KangTukang	Menarik dan sangat bagus bagi masyarakat Indonesia yang masih bingung dalam mencari jasa tukang bangunan.
2.	Mengenai konsep platform yang digunakan <i>startup</i> KangTukang	Penggunaan aplikasi <i>mobile</i> sudah bagus tetapi alangkah baiknya untuk ke depan ditambahkan platform <i>website</i> agar semua <i>device</i> dapat terjangkau.
3.	Mengenai sistem pembayaran pada <i>startup</i> KangTukang	Sistem pembayaran sudah tepat dan bagus .
4.	Mengenai konsep fitur-fitur pada <i>startup</i> KangTukang	Perlu ditambahkan fitur <i>chat</i> langsung kepada tukang bangunan jika memungkinkan agar komunikasi bisa lebih terjalin dengan baik.
5.	Mengenai strategi pemasaran dari <i>startup</i> KangTukang	Pemasaran menggunakan <i>facebook ads</i> sudah bagus tetapi bisa ditambahkan <i>ads</i> dari platform media sosial lain seperti <i>tiktok</i> dan lain-lain agar lebih menjangkau anak muda.
Karyawan Swasta, Perempuan 25 tahun		
1.	Mengenai konsep ide bisnis dari <i>startup</i> KangTukang	Ide pembuatan aplikasi sangat baik sebab membantu dalam mengatur pengeluaran dalam memakai jasa tukang bangunan karena biasanya biaya yang harus dibayarkan kepada tukang belum pasti dan jelas, sedangkan dengan aplikasi ini jadi bisa terbantu untuk mengatur pengeluaran karena rincian total harga sudah pasti dan dapat diketahui melalui aplikasi.

2.	Mengenai konsep platform yang digunakan <i>startup</i> KangTukang	Pemilihan platform <i>mobile</i> sangat tepat dan nyaman Ketika digunakan.
3.	Mengenai sistem pembayaran pada <i>startup</i> KangTukang	Penggunaan <i>virtual account</i> dan <i>cash on delivery</i> sudah sangat bagus, khususnya pada sistem <i>cash on delivery</i> yang membuat masyarakat bisa puas karena pembayaran langsung dilakukan kepada tukang yang datang.
4.	Mengenai konsep fitur-fitur pada <i>startup</i> KangTukang	Fitur yang ada keseluruhan sangat berguna dan mudah dipahami.
5.	Mengenai strategi pemasaran dari <i>startup</i> KangTukang	Strategi pemasarannya sangat efektif dan maksimal untuk menjangkau seluruh masyarakat di Indonesia.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Pada akhirnya setelah melalui seluruh rangkaian proses tahapan dan memperoleh hasil yang dibutuhkan, kesimpulan yang diperoleh dalam penulisan ini ditujukan untuk merumuskan masalah sebagai panduan. Adapun kesimpulan yang dapat diperoleh yaitu:

1. Penerapan implementasi menggunakan pendekatan metode *design thinking* untuk merancang suatu ide bisnis untuk pemodelan model bisnis KangTukang dinilai berhasil dikarenakan pengembang dapat memperoleh informasi penting terkait kompetitor, sasaran pasar, konsep ide bisnis dan juga melakukan pendekatan terhadap calon pengguna untuk mendapatkan informasi terkait kebutuhan dan pengalaman pengguna.
2. Diperoleh beragam ide yang dapat dimanfaatkan untuk proses dari perancangan aplikasi dan proses perancangan UI/UX sesuai dengan keinginan pengguna.
3. Diperoleh data-data penting yang dihasilkan melalui kuesioner dan proses pengujian aplikasi kepada calon pengguna guna menjadikan ide bisnis KangTukang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan calon pengguna.

#### 5.2 Saran

Dalam proses pengembangan ide bisnis *startup* KangTukang, dinilai masih terdapat kekurangan yang dapat dievaluasi. Adapun beberapa kekurangan dan kelemahan dari *startup* KangTukang yang perlu dievaluasi dan dikembangkan lebih lanjut adalah sebagai berikut:

1. Dalam perancangan ide bisnis yang dilakukan hanya menggunakan platform *mobile*. Oleh sebab itu diperlukan perancangan ide bisnis untuk platform *website*.
2. Diharapkan dalam metode pengujiannya agar lebih spesifik dengan menambahkan metode pengujian lain seperti SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities dan Threats*) dan MVP (*Minimum Viable Product*).

## DAFTAR PUSTAKA

- Susanti, E., Fatkhiyah, E., & Efendi, E. (2019). Pengembangan UI/UX Pada Aplikasi M-Voting Menggunakan Metode Design Thinking. *Universitas Muhammadiyah Surakarta*.
- Muhtar. (2023, 04 04). *Ini 7 Media Sosial Paling Banyak Digunakan di Indonesia*. Retrieved from Uici: <https://uici.ac.id/ini-7-media-sosial-paling-banyak-digunakan-di-indonesia/#:~:text=Facebook,masih%20sangat%20populer%20di%20Indonesia>.
- Hermawan. (2020). Design Thingking dalam Proses Inkubasi Startup Suka-Grafis. *Universitas Bakrie*.
- Setiawan, R. (2022). Implementasi Lean Startup pada Strategi Pengembangan Produk Startup Digital Berbasis Website Bidang Education Technology. *Jurnal Kewirausahaan dan Inovasi*.
- Blank, S. (2014). What is the lean startup? *nature review drug discovery*.
- Janis, J., & Mamahit, D. (2020). Rancangan Bangunan Aplikasi Online Sistem Pemesanan Jasa Tukang Bangunan Berbasis Lokasi. *Jurnal Teknik Informatika*, 1-12.
- Ramadhani, M. A. (2015). Pemodelan Proses Bisnis Sistem Akademik Menggunakan Pendekatan Business Process Modelling Notation(BPMN) (Studi Kasus Institusi Perguruan Tinggi XYZ). *Jurnal Informasi*.
- Sakti, M. Y. (2019). Implementation Of Javelin Board And Lean Startup In Application And Website Tourism Website Based Digital Product Development Strategy. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*.
- Saputra, T. A. (2016). Implementasi Design Thinking Dalam Membangun Inovasi Model Bisnis Perusahaan Percetakan. *AGORA*.
- Satrio, M. W., & Risnanto, H. (2018). Analisis Strategi Bisnis Sistem Informasi Jasa Penyedia Perjalanan Wisata. *Atma Luhur*.
- Morgan, N. A., Whitler, K. A., & Feng, H. (2018). Research in marketing strategy. *Journal of the Academy of Marketing Science*.
- Analisis Laporan Keuangan. (2014). In Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (pp. 42-58). Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.

- Sabrina, S. M. (2020). Hubungan antara kemampuan berinteraksi sosial dengan smartphone addiction pada generasi millennial di Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2017-2019. *Doctoral dissertation, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG*.
- Rezeki, I. (2023). *Identifikasi Masalah Menggunakan Design Thinking Framework*. Retrieved from Apiary Academy: <https://academy.apiary.id/blog/design-thinking-framework>
- Abdhul, Y. (2023). Market Size: Definisi, Cara Menentukan, Mengukur dan Contoh.

## LAMPIRAN

