

Implementasi Metode Lean Startup dalam Pengembangan Ide Bisnis Aplikasi Golek Kost Berbasis *Mobile*

Kafita Wardhahani*, Erika Ramadhani

Fakultas Teknologi Industri, Program Studi Informatika, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, Indonesia

Email: ^{1*}wardhahani687@gmail.com, ²erika@uii.ac.id

Email Penulis Korespondensi: wardhahani687@gmail.com

Submitted: 13/06/2022; Accepted: 28/06/2022; Published: 30/06/2022

Abstrak—Kebutuhan akan tempat tinggal (indekos) bagi para mahasiswa merupakan kebutuhan pokok dan menjadi pertimbangan utama ketika akan memutuskan untuk berkuliah di suatu kota tertentu. Selama ini para mahasiswa memperoleh informasi terkait indekos secara manual dengan berkunjung langsung ke lokasi untuk melakukan survei fasilitas serta harga. Disamping itu, dalam memenuhi kebutuhan terkait perabotan yang diperlukan dan dalam melakukan proses pindahan juga masih dilakukan secara manual. Dengan segala sesuatunya yang masih serba manual, maka membutuhkan waktu yang lebih lama dan lebih sulit untuk menemukan indekos yang sesuai dengan kebutuhan mahasiswa. Untuk membantu menyelesaikan permasalahan yang ada, maka dibuatlah aplikasi berbasis *mobile* bernama **GOLEK KOST**. Aplikasi tersebut merupakan suatu bentuk inovasi digital untuk memudahkan para mahasiswa dalam memperoleh informasi terkait indekos, meliputi: informasi harga, lokasi, dan fasilitas indekos, jual beli perabotan, serta jasa angkut atau jasa pindahan di wilayah Yogyakarta. Proses pengembangan ide bisnis aplikasi ini menerapkan metode *lean startup*, dimana dalam metode tersebut terdiri dari tiga tahapan meliputi: *Market Validation*, *Product Validation*, dan *Business Validation*. Metode ini berfokus mengembangkan aplikasi berdasarkan *feedback* yang diperoleh dari calon pengguna, sehingga nantinya aplikasi yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan calon pengguna. Pada proses *product validation* diperoleh hasil sebesar 37% untuk fitur informasi kost, 33.3% untuk fitur jasa angkut, dan 29.6% untuk fitur jual beli perabotan.

Kata Kunci: Indekos; Lean Startup; Market Validation; Product Validation; Business Validation

Abstract—The need for housing (boarding houses) for students is a basic need and becomes a significant consideration when deciding to study in a particular city. So far, students have obtained information related to boarding houses manually to meet the needs associated with the necessary furniture and in carrying out the moving process. With everything still manual, it takes longer and is more difficult to find a boarding house that fits the student's needs. To help solve existing problems, a mobile-based application called GOLEK KOST was made. The application is a form of digital innovation to make it easier for students to obtain information related to boarding houses, including prices, locations and boarding facilities, buying, and selling furniture, transportation services, or moving services in the Yogyakarta area. Developing this application business idea applies the Lean Startup method, which consists of three stages: Market Validation, Product Validation, and Business Validation. This method focuses on developing applications based on feedback obtained from potential users so that later the resulting application will meet the needs of potential users. In the product validation, the results obtained are 37% for the boarding information feature, 33.3% for the transportation service feature, and 29.6% for the furniture sale and purchase quality.

Keywords: Boarding Houses; Lean Startup; Market Validation; Product Validation; Business Validation

1. PENDAHULUAN

Berdasarkan data terakhir yang diunggah oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) pada tahun 2019, tercatat sebanyak 37.514 mahasiswa baru yang akan menempuh pendidikan di Yogyakarta.[1]. Dari banyaknya mahasiswa baru yang akan datang untuk merantau ke Yogyakarta, tentunya kebutuhan akan tempat tinggal menjadi salah satu fokus utama para mahasiswa baru tersebut. Selama ini para mahasiswa baru memperoleh informasi terkait indekos secara manual, diantaranya dengan mengandalkan saran atau rekomendasi dari saudara atau teman, memilih indekos berdasarkan selebaran yang dibagikan oleh seseorang di sekitar wilayah kampus, dan mengunjungi indekos secara langsung untuk melakukan pengecekan harga, lokasi, serta fasilitas. Selain itu, nantinya mahasiswa akan dihadapkan pada pilihan dua jenis kamar indekos yang tersedia, yaitu kamar yang sudah terisi dengan perabotan yang lengkap atau kamar yang belum terisi perabotan sama sekali. Setelah beberapa waktu menghuni indekos, tentunya fenomena berpindah dari satu indekos ke indekos lainnya merupakan hal yang wajar dan sangat sering dilakukan oleh mahasiswa, karena alasan ingin mendapatkan indekos yang memiliki fasilitas, lokasi, serta harga sesuai dengan kebutuhan mahasiswa yang bersangkutan.

Selain itu, kebutuhan terkait informasi indekos, jual beli perabotan, serta jasa angkut atau jasa pindahan yang masih diperoleh secara manual oleh para mahasiswa menimbulkan permasalahan baru. Karena semua informasi yang dibutuhkan tersebut hanya dapat diperoleh dengan cara berkunjung secara langsung ke lokasi indekos, maka hal tersebut membutuhkan waktu yang tidak sedikit. Padahal saat ini dengan adanya perkembangan teknologi, segala macam informasi seharusnya dapat diperoleh lebih mudah, cepat, dan praktis. Adapun sebelumnya pernah dilakukan penelitian terkait permasalahan tersebut dengan menggunakan metode desain proposisi nilai[2]. Dari penelitian tersebut diperoleh hasil bahwa *customer segment* memiliki harapan adanya suatu aplikasi yang berisi informasi lengkap tentang indekos dan informasi jasa angkut di sekitar kawasan Universitas Telkom. Berdasarkan penelitian tersebut maka dilakukan penelitian kembali dengan mengambil studi kasus di

wilayah Yogyakarta dan menerapkan metode *lean startup*, agar penulis dapat membandingkan perbedaan hasil yang diperoleh antara wilayah Bandung dan Yogyakarta.

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka dibuatlah suatu aplikasi berbasis *mobile* yang bernama GOLEK KOST. Aplikasi tersebut merupakan suatu bentuk inovasi digital untuk memudahkan para mahasiswa di wilayah Yogyakarta dalam memperoleh informasi lengkap terkait indekos (harga, fasilitas, dan lokasi), informasi seputar jual beli perabotan indekos, serta informasi penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan[3]. Disamping itu, dengan adanya aplikasi tersebut akan membantu pemilik usaha indekos dan penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan untuk lebih mudah dalam mengembangkan usahanya secara *online*.

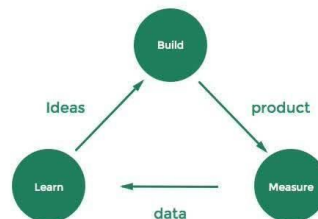
Aplikasi GOLEK KOST memiliki beberapa kompetitor, salah satunya aplikasi mamikos. Dalam aplikasi mamikos terdapat beberapa perbedaan dengan aplikasi GOLEK KOST, walaupun fokus utama dari bisnis yang dikembangkan sama yaitu mengembangkan bisnis indekos. Aplikasi mamikos akan membantu calon pengguna untuk memperoleh informasi, melakukan *booking*, dan pembayaran sewa indekos untuk seluruh kota di wilayah Indonesia. Sedangkan, untuk aplikasi GOLEK KOST akan membantu calon pengguna untuk memperoleh informasi lengkap terkait indekos, informasi seputar jual beli perabotan indekos (baik barang baru atau barang bekas), serta informasi seputar penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan khusus untuk wilayah Yogyakarta.

Dalam proses pengembangan bisnis dari aplikasi GOLEK KOST ini menerapkan metode *lean startup*, dalam metode ini terdiri dari tiga tahapan, meliputi : *market validation*, *product validation*, dan *business validation*. Setelah menentukan *customer segment* maka akan dilakukan tahapan *customer validation* untuk mengetahui permasalahan yang dialami oleh calon pengguna. Nantinya solusi yang telah dihasilkan akan ditunjukkan pada calon pengguna dengan tujuan untuk dilakukan pengujian dan memperoleh *feedback*, agar perbaikan dan inovasi yang dilakukan terhadap aplikasi sesuai dengan kebutuhan dan keinginan calon pengguna.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Tahapan Penelitian

Dalam proses pengembangan bisnis dari aplikasi GOLEK KOST ini menerapkan metode *lean startup*, dimana dalam metode ini berfokus untuk mengembangkan aplikasi sesuai dengan kebutuhan dan keinginan calon pengguna, dengan cara melakukan *user testing* terhadap *prototype* yang telah dihasilkan, kemudian mengolah data (berupa *feedback*) yang diperoleh pada saat fase *market validation* (*customer validation*) dan *product validation*, untuk selanjutnya data tersebut dipelajari sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis terhadap produk yang sedang dikembangkan oleh *startup* kami.



Gambar 1. Bagan Tahapan Metode *Lean Startup*

Metode *lean startup* terdiri dari tiga tahapan, meliputi [4]:

- a. Market Validation

Pada tahapan *market validation* akan dilakukan *interview* dengan calon pengguna untuk melakukan validasi terhadap hipotesis *problem* yang telah dibuat oleh penulis, apakah daftar hipotesis *problem* tersebut memang dirasakan oleh calon pengguna, dan juga sebagai salah satu cara untuk mengulik lebih dalam *problem-problem* lain dari sisi calon pengguna yang belum masuk ke dalam daftar hipotesis *problem* dari penulis.
- b. Product Validation

Pada tahapan *product validation* akan dilakukan *interview* dengan calon pengguna untuk melakukan validasi serta pemberian *rating* terhadap keseluruhan *prototype* dan setiap bagian fitur yang telah dibuat sebagai bentuk solusi dari *problem* yang telah tervalidasi di tahapan *market validation*.
- c. Business Validation

Pada tahapan *business validation* penulis akan mempelajari dan mengolah data-data yang telah diperoleh dari tahapan *product validation* untuk selanjutnya dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis, apakah model bisnis yang dihasilkan sudah sesuai dengan *problem* dan solusi yang telah tervalidasi. Kemudian pada tahap ini juga menjadi waktu yang tepat bagi penulis untuk menentukan inovasi serta strategi bisnis yang akan diambil.

Selain menggunakan metode *lean startup*, penulis juga menggabungkan dengan beberapa bagian metode *lean canvas*. Bagian-bagian dari metode *lean canvas* yang digunakan, meliputi :

a. Customer Segments

Pada bagian *customer segments* akan dilakukan penentuan siapakah calon pengguna yang akan dijadikan sebagai narasumber untuk *interview*. Kemudian, untuk mendapatkan narasumber yang lebih spesifik maka akan dilakukan penentuan *early adopter*, mencakup usia, profesi, dan wilayah domisili.

b. Problem

Pada bagian *problem* penulis akan bertanya kepada narasumber mengenai hipotesis *problem* yang telah dibuat oleh anggota tim penulis, apakah hipotesis tersebut sesuai dengan *problem* (permasalahan) yang dirasakan oleh narasumber. Kemudian setelah narasumber melakukan validasi terhadap hipotesis tersebut, penulis akan bertanya mengenai *problem* lain yang dirasakan dari sisi narasumber (yang belum disebutkan dalam hipotesis penulis).

c. Solution

Pada bagian *solution* penulis akan bertanya kepada narasumber mengenai solusi yang telah dibuat oleh anggota tim penulis apakah sesuai untuk menyelesaikan *problem* (permasalahan) yang narasumber miliki. Apabila masih terdapat kekurangan pada solusi yang dihasilkan, maka narasumber diperbolehkan untuk memberikan saran atau masukan.

2.2 Analisis SWOT



Gambar 2. Analisis S-W-O-T

Pada proses pengembangan bisnis dari aplikasi GOLEK KOST juga dilakukan analisis S-W-O-T untuk mengidentifikasi *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman) yang akan dihadapi oleh tim penulis. Analisis S-W-O-T ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan yang dimiliki dibandingkan dengan kompetitor yang ada. Berikut adalah tabel analisis S-W-O-T dari aplikasi GOLEK KOST.

Tabel 1. Analisis SWOT Aplikasi GOLEK KOST

Strengths	Weakness	Opportunity	Threats
Mempermudah mendapatkan informasi mengenai kost/kontrakan	Tidak semua pemilik indekos memanfaatkan kecanggihan teknologi	Tersedianya banyak pilihan untuk melakukan transaksi jual beli perabotan secara online	Adanya aplikasi yang serupa
Mempermudah mendapatkan informasi mengenai penyedia jasa angkut/pindahan	Masih perlunya sosialisasi aplikasi karena masih banyak mahasiswa yang belum mengenal aplikasi ini	Pandemi yang memungkinkan mahasiswa bertransaksi secara online	Aplikasi tidak berjalan sebagaimana mestinya
Membantu melakukan proses pemesanan jasa angkut/pindahan		Banyaknya bisnis kost/kontrakan di Yogyakarta	Kemungkinan adanya orderan fiktif
Membantu melakukan penjualan perabotan kost yang sudah tidak terpakai		Tidak adanya aplikasi penyedia jasa angkut/pindahan	Adanya gangguan jaringan provider
Membuat lebih efektif dan efisien dalam memperoleh kebutuhan terkait indekos		Banyaknya mahasiswa luar daerah yang berkuliah di Yogyakarta	

2.3 Lean Startup

Lean startup merupakan metode yang diterapkan dalam proses pengembangan bisnis aplikasi GOLEK KOST. Metode ini berfokus pada pengujian (*user testing*) terhadap *prototype* yang ditampilkan serta *feedback* yang diperoleh dari calon pengguna. Kemudian data (berupa *feedback*) yang telah diperoleh dari calon pengguna akan dipelajari lebih dalam oleh penulis untuk selanjutnya dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis, mencakup model bisnis, inovasi, dan strategi pengembangan ide bisnis yang akan diambil[5]. Berikut merupakan tahapan yang dilakukan dalam metode *lean startup*, meliputi :

1. Menentukan ide bisnis dari aplikasi yang akan dibuat
2. Melakukan validasi *problem*
3. Mulai membuat *prototype* dari aplikasi
4. Melakukan pengujian (*user testing*) terhadap *prototype* yang dihasilkan (*product validation*)

5. Memperoleh *feedback* dari calon pengguna
6. Mempelajari data (berupa *feedback*) yang telah diperoleh dari calon pengguna
7. Mengambil keputusan terkait inovasi, strategi, dan model bisnis

2.4 Lean Canvas

Lean canvas merupakan metode perencanaan yang digunakan untuk merumuskan ide bisnis dari aplikasi GOLEK KOST[6]. Beberapa bagian dari blok *lean canvas* juga digunakan untuk membantu menentukan calon pengguna, *problem* (permasalahan), dan solusi. Adapun tahapan yang dilakukan sebagai berikut :

1. Menentukan ide bisnis
2. Menentukan *customer segment* (untuk lebih spesifik maka menentukan *early adopter* dengan berfokus pada (usia, profesi, dan wilayah domisili) tertentu)
3. Membuat daftar hipotesis *problem*
4. Melakukan *interview* pada narasumber untuk validasi *problem*
5. Bertanya pada narasumber mengenai *problem* lain dari sisi narasumber yang belum masuk dalam daftar hipotesis
6. Meminta narasumber untuk melakukan validasi apakah solusi yang ditawarkan oleh penulis sesuai dengan kebutuhan narasumber atau tidak.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Aplikasi GOLEK KOST merupakan suatu bentuk inovasi digital yang dibuat dengan tujuan membantu para mahasiswa di wilayah Yogyakarta untuk lebih mudah dalam memperoleh informasi seputar indekos, mencakup informasi detail indekos (lokasi, harga, dan fasilitas), informasi jual beli perabotan indekos (barang baru atau barang bekas), dan informasi penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan. Dalam proses pengembangan ide bisnis dari aplikasi GOLEK KOST ini menerapkan metode *lean startup* yang dipadukan juga dengan beberapa bagian dari blok metode *lean canvas*. Metode *lean startup* digunakan untuk mengembangkan proses bisnis dari aplikasi yang sedang dikembangkan, sedangkan metode *lean canvas* digunakan sebagai metode perencanaan untuk merumuskan ide bisnis dari aplikasi GOLEK KOST. Pada bab ini penulis akan memaparkan hasil dan pembahasan dari implementasi metode yang digunakan.

3.1 Customer Segment

Dalam tahapan penentuan *customer segment*, agar lebih spesifik maka penulis menentukan *early adopter* yang mencakup (usia, profesi, dan wilayah domisili) untuk dipilih sebagai narasumber dalam *interview*.

Tabel 2. Daftar *Customer Segment* Dan *Early Adopter*

Jenis	Karakteristik
<i>Customer Segment</i>	Mahasiswa
<i>Early Adopter</i>	Mahasiswa dengan usia 18-24 tahun, yang sedang berkuliah di wilayah Yogyakarta, dan pernah melakukan aktivitas pindahan indekos

3.2 Problem

Dalam tahapan penentuan *problem* penulis akan membuat daftar hipotesis *problem* berdasarkan pengamatan penulis terhadap lingkungan sekitarnya, nantinya daftar hipotesis *problem* tersebut akan ditanyakan pada narasumber pada saat *interview* berlangsung. Berikut adalah daftar hipotesis *problem* yang dibuat oleh penulis :

Tabel 3. Daftar Hipotesis *Problem*

No.	<i>Problem</i>
P1	Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait kost/kontrakan
P2	Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan
P3	Kesulitan dalam memperoleh informasi jual beli perabotan kost/kontrakan

3.3 Solution

Dalam tahapan penentuan solusi, penulis akan membuat daftar solusi berdasarkan hipotesis *problem* yang telah dibuat pada tahapan sebelumnya, nantinya daftar solusi tersebut akan ditanyakan pada narasumber saat *interview* berlangsung. Berikut adalah daftar solusi yang dibuat oleh penulis :

Tabel 4. Daftar Solusi

No.	Solusi
S1	Membuat fitur berisi informasi kost/kontrakan

No.	Solusi
S2	Membuat fitur berisi informasi penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan
S3	Membuat fitur untuk jual beli perabotan kost/kontrakan

3.4 Market Validation

Pada tahapan *market validation*, narasumber akan melakukan validasi terhadap hipotesis *problem* yang telah dibuat oleh penulis, disamping itu narasumber juga akan menyebutkan jika ada *problem* lain dari sisi mereka yang belum tertulis dalam hipotesis yang disebutkan penulis. Dalam tahap ini terdapat sepuluh orang narasumber yang diminta melakukan *interview*, adapun hasilnya sebagai berikut :

Tabel 5. Daftar Hasil Validasi *Problem*

No.	Narasumber	Karakteristik	Problem
1	N1	<ul style="list-style-type: none"> Usia 22 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait kost/kontrakan Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan Kesulitan dalam memperoleh informasi jual beli perabotan kost/kontrakan
2	N2	<ul style="list-style-type: none"> Usia 21 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost dan kontrakan 	<ul style="list-style-type: none"> Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait kost/kontrakan Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan Kesulitan dalam memperoleh informasi jual beli perabotan kost/kontrakan Kesulitan menemukan lokasi kost/kontrakan yang strategis
3	N3	<ul style="list-style-type: none"> Usia 21 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait kost/kontrakan Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan Kesulitan dalam memperoleh informasi jual beli perabotan kost/kontrakan Kesulitan memperoleh informasi tentang mayoritas penghuni kost
4	N4	<ul style="list-style-type: none"> Usia 21 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait kost/kontrakan Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan Kesulitan dalam memperoleh informasi jual beli perabotan kost/kontrakan Kesulitan menemukan lokasi kost/kontrakan yang strategis
5	N5	<ul style="list-style-type: none"> Usia 21 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait kost/kontrakan Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan Kesulitan dalam memperoleh informasi jual beli perabotan kost/kontrakan
6	N6	<ul style="list-style-type: none"> Usia 19 tahun Semester 6 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait kost/kontrakan Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan Kesulitan dalam memperoleh informasi jual beli perabotan kost/kontrakan
7	N7	<ul style="list-style-type: none"> Usia 22 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta 	<ul style="list-style-type: none"> Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait kost/kontrakan Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan

No.	Narasumber	Karakteristik	Problem
8	N8	<ul style="list-style-type: none"> Pernah pindah kost/kontrakan Usia 22 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Kesulitan dalam memperoleh informasi jual beli perabotan kost/kontrakan Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait kost/kontrakan Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan Kesulitan dalam memperoleh informasi jual beli perabotan kost/kontrakan
9	N9	<ul style="list-style-type: none"> Usia 22 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait kost/kontrakan Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan Kesulitan dalam memperoleh informasi jual beli perabotan kost/kontrakan
10	N10	<ul style="list-style-type: none"> Usia 21 tahun Semester 4 Kampus negeri di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait kost/kontrakan Kesulitan dalam memperoleh informasi terkait penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan Kesulitan dalam memperoleh informasi jual beli perabotan kost/kontrakan

3.5 Product Validation

Pada tahapan *product validation* dilakukan kegiatan *interview* bersama narasumber dengan tujuan melakukan validasi terhadap solusi yang telah dibuat oleh penulis berdasarkan *problem* yang telah divalidasi oleh para narasumber di tahapan sebelumnya. Kemudian narasumber akan melakukan uji coba pada *prototype* yang ditampilkan, lalu memberikan *feedbacknya*. Dalam tahapan *product validation*, narasumber juga akan diminta memberikan *rating* terhadap fitur-fitur yang tersedia. *Rating* yang akan diberikan tersedia dalam lima level, yang dibedakan berdasarkan pada tingkat kegunaannya. Adapun level dalam pemberian *rating* tersebut, meliputi :

Tabel 6. Daftar level dalam *rating*

No.	Level	Keterangan
1	<i>Must have</i>	Fitur tersebut harus ada di dalam aplikasi GOLEK KOST
2	<i>Nice to have</i>	Fitur tersebut bagus jika ada di dalam aplikasi GOLEK KOST
3	<i>Don't care</i>	Fitur tersebut tidak peduli ada atau tidak di dalam aplikasi GOLEK KOST
4	<i>Don't need</i>	Fitur tersebut tidak dibutuhkan jika ada di dalam aplikasi GOLEK KOST
5	<i>Don't want</i>	Fitur tersebut tidak diinginkan jika ada di dalam aplikasi GOLEK KOST

Dalam tahap *interview*, narasumber akan memberikan *rating* untuk setiap fitur yang ditampilkan sebagai bentuk validasi terhadap *prototype* yang dihasilkan. Adapun hasil dari *interview* yang dilakukan sebagai berikut :

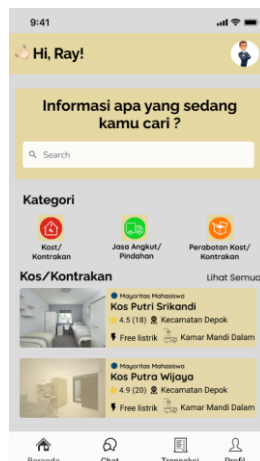
Tabel 7. Daftar hasil validasi produk

No.	Narasumber	Karakteristik	Rating
1	N1	<ul style="list-style-type: none"> Usia 22 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Fitur informasi kost/kontrakan : <i>Must have</i> Fitur informasi layanan jasa angkut/jasa pindahan : <i>Must have</i> Fitur informasi jual beli perabotan kost/kontrakan : <i>Must have</i>
2	N2	<ul style="list-style-type: none"> Usia 21 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost/kontrakan 	<ul style="list-style-type: none"> Fitur informasi kost/kontrakan : <i>Must have</i> Fitur informasi layanan jasa angkut/jasa pindahan : <i>Must have</i> Fitur informasi jual beli perabotan kost/kontrakan : <i>Must have</i>
3	N3	<ul style="list-style-type: none"> Usia 21 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Fitur informasi kost/kontrakan : <i>Must have</i> Fitur informasi layanan jasa angkut/jasa pindahan : <i>Must have</i> Fitur informasi jual beli perabotan kost/kontrakan : <i>Must have</i>

No.	Narasumber	Karakteristik	Rating
4	N4	<ul style="list-style-type: none"> Usia 22 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Fitur informasi kost/kontrakan : <i>Must have</i> Fitur informasi layanan jasa angkut/jasa pindahan : <i>Must have</i> Fitur informasi jual beli perabotan kost/kontrakan : <i>Must have</i>
5	N5	<ul style="list-style-type: none"> Usia 22 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost/kontrakan 	<ul style="list-style-type: none"> Fitur informasi kost/kontrakan : <i>Must have</i> Fitur informasi layanan jasa angkut/jasa pindahan : <i>Nice to have</i> Fitur informasi jual beli perabotan kost/kontrakan : <i>Nice to have</i>
6	N6	<ul style="list-style-type: none"> Usia 22 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Fitur informasi kost/kontrakan : <i>Must have</i> Fitur informasi layanan jasa angkut/jasa pindahan : <i>Must have</i> Fitur informasi jual beli perabotan kost/kontrakan : <i>Must have</i>
7	N7	<ul style="list-style-type: none"> Usia 21 tahun Semester 6 Kampus negeri di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Fitur informasi kost/kontrakan : <i>Must have</i> Fitur informasi layanan jasa angkut/jasa pindahan : <i>Must have</i> Fitur informasi jual beli perabotan kost/kontrakan : <i>Must have</i>
8	N8	<ul style="list-style-type: none"> Usia 22 tahun Semester 6 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Fitur informasi kost/kontrakan : <i>Must have</i> Fitur informasi layanan jasa angkut/jasa pindahan : <i>Must have</i> Fitur informasi jual beli perabotan kost/kontrakan : <i>Must have</i>
9	N9	<ul style="list-style-type: none"> Usia 22 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost 	<ul style="list-style-type: none"> Fitur informasi kost/kontrakan : <i>Must have</i> Fitur informasi layanan jasa angkut/jasa pindahan : <i>Nice to have</i> Fitur informasi jual beli perabotan kost/kontrakan : <i>Must have</i>
10	N10	<ul style="list-style-type: none"> Usia 21 tahun Semester 8 Kampus swasta di Yogyakarta Pernah pindah kost/kontrakan 	<ul style="list-style-type: none"> Fitur informasi kost/kontrakan : <i>Must have</i> Fitur informasi layanan jasa angkut/jasa pindahan : <i>Must have</i> Fitur informasi jual beli perabotan kost/kontrakan : <i>Must have</i>

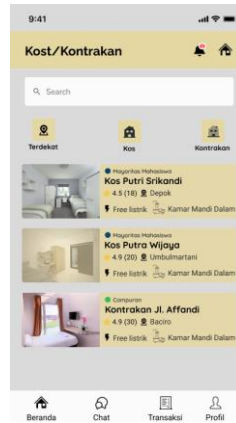
Dari hasil validasi produk yang telah diperoleh pada kegiatan *interview*, maka dibuatlah penyempurnaan terhadap *prototype* dengan memperhatikan kepuasan calon pengguna. Berikut merupakan tampilan *prototype* dari aplikasi GOLEK KOST yang menampilkan beberapa fitur utamanya :

Pada halaman beranda terdapat tampilan kategori yang berisi fitur-fitur yang tersedia pada aplikasi GOLEK KOST, meliputi : kost/kontrakan, jasa angkut/pindahan, serta perabotan kost/kontrakan.



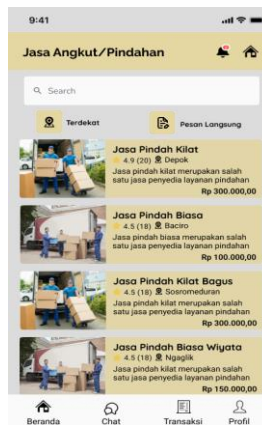
Gambar 3. Tampilan Halaman Beranda

Pada halaman kost/kontrakan menampilkan daftar informasi seputar kost dan kontrakan yang tersedia di wilayah Yogyakarta dengan berbagai jenis yang ada.



Gambar 4. Tampilan Halaman Kost/Kontrakan

Pada halaman jasa angkut/pindahan terdapat tampilan daftar pilihan penyedia jasa angkut/pindahan yang tersedia di wilayah Yogyakarta dengan berbagai paket pindahan yang ditawarkan.



Gambar 5. Tampilan Halaman Jasa Angkut

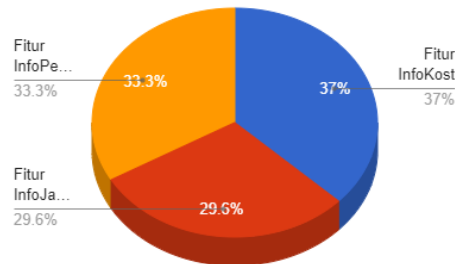
Pada halaman perabotan kost/kontrakan terdapat tampilan barang-barang bekas maupun barang baru yang dijual oleh para pengguna aplikasi GOLEK KOST, sehingga melalui fitur ini antar pengguna aplikasi dapat melakukan kegiatan jual beli perabotan.



Gambar 6. Tampilan Halaman Jual Beli Perabotan

3.6 Business Validation

Dalam tahapan *business validation*, data (berupa *feedback*) yang telah diperoleh dari tahapan *market validation* dan *product validation* dipelajari lebih dalam oleh penulis, sehingga dari data tersebut penulis dapat memahami keinginan dan harapan pengguna terhadap aplikasi yang saat ini sedang dikembangkan. Dari tahapan tersebut diperoleh hasil 37% untuk fitur informasi kost, 33.3% untuk fitur jual beli perabotan, dan 29.6% untuk fitur layanan jasa angkut. Adapun data tersebut dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 7. Grafik Hasil Survey Product Validation

Kemudian, ketika sudah memahami keinginan dari pengguna, penulis akan mempertimbangkan inovasi dan strategi yang akan diambil agar model bisnis yang saat ini sedang dikembangkan dapat terus tumbuh dan menghasilkan nilai. Melihat data yang diterima, dapat disimpulkan bahwa ide bisnis indekos secara *online* ini kedepannya akan menjadi bisnis yang terus tumbuh dan berkembang serta menghasilkan nilai. Hal itu disebabkan oleh konsumen serta *market* yang kedepannya akan selalu bertambah seiring perkembangan teknologi, dan pola kebiasaan baru masyarakat yang mulai terbiasa melakukan aktivitas serta transaksi secara *online*.

4. KESIMPULAN

Penelitian dilakukan dengan menerapkan metode *lean startup* untuk pengembangan proses bisnis. Kemudian dalam penelitian ini juga menggunakan beberapa bagian blok dari metode *lean canvas* untuk perencanaan ide bisnisnya agar lebih mudah dipahami. Dari penelitian tersebut maka dapat diambil kesimpulan bahwa ide bisnis indekos secara *online* ini kedepannya akan menjadi bisnis yang terus tumbuh dan berkembang serta menghasilkan nilai. Hal itu disebabkan oleh konsumen serta *market* yang kedepannya akan selalu bertambah seiring perkembangan teknologi dan pola kebiasaan baru masyarakat yang mulai terbiasa melakukan aktivitas serta transaksi secara *online*. Adapun dengan adanya aplikasi tersebut, menjadikan mahasiswa lebih mudah dalam memperoleh informasi seputar kost atau kontrakan untuk wilayah Yogyakarta. Selain itu, aplikasi ini juga membantu para pemilik usaha kost atau kontrakan dan para penyedia layanan jasa angkut atau jasa pindahan untuk lebih mengembangkan lagi bisnisnya.

REFERENCES

- [1] BPS Provinsi D.I.Yogyakarta, "Jumlah Perguruan Tinggi, Mahasiswa, dan Tenaga Pendidik (Negeri dan Swasta) di Bawah Kementerian Agama Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi DI Yogyakarta, 2018 dan 2019," Jul. 27, 2020. <https://yogyakarta.bps.go.id/statictable/2020/07/27/137/jumlah-perguruan-tinggi-mahasiswa-dan-tenaga-pendidik-negeri-dan-swasta-di-bawah-kementerian-agama-menurut-kabupaten-kota-di-provinsi-di-yogyakarta-2018-dan-2019.html> (accessed Jun. 12, 2022).
- [2] N. W. Murti and K. Sisilia, "Analisis Profil Konsumen untuk Pembuatan Aplikasi Indekos dengan Pendekatan Desain Proposisi Nilai," *Jurnal Bisnis & Akuntansi*, vol. 9, no. Volume 9, No.2, September 2019, 2019.
- [3] C. M. Christensen, M. Raynor, and R. Mcdonald, "THE BIG IDEA What Is Disruptive Innovation?," *Harvard Business Review*.
- [4] Hamid, "LEAN STARTUP," *BINUS UNIVERSITY School of Information Systems*, Mar. 22, 2018. <https://sis.binus.ac.id/2018/03/22/lean-startup/> (accessed Jun. 10, 2022).
- [5] T. Felin, A. Gambardella, S. Stern, and T. Zenger, "Lean startup and the business model: Experimentation revisited," *Long Range Planning*, vol. 53, no. 4. Elsevier Ltd, Aug. 01, 2020. doi: 10.1016/j.lrp.2019.06.002.
- [6] Gie, "Lean Canvas: Pengertian, Sejarah, Fungsi, Contoh dan Komponennya," *accurate*, Jan. 25, 2021. <https://accurate.id/marketing-manajemen/lean-canvas/#:~:text=Lean%20Canvas%20adalah%20metode%20perencanaan,tanpa%20detail%20yang%20tidak%20perlu> . (accessed Jun. 11, 2022).
- [7] K. T. Maulana and I. Vitra Papatungan, "Pengembangan ModelIde Bisnis Startup JavaHands menggunakan PendekatanLean Startup," *AUTOMATA*, vol. 3, no. Vol.3, No.1 (2022), 2022.
- [8] S. Blank, "Why the Lean Start-Up Changes Everything," *Harvard Business Review*, May 2013. <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything> (accessed Jun. 10, 2022).
- [9] Admin, "THE LEAN STARTUP METHODOLOGY," *The Lean Startup*. <http://theleanstartup.com/principles> (accessed Jun. 10, 2022).



- [10] Admin, “Benefit Metode Lean Startup,” *GamatechnoBlog*, 2019. <https://blog.gamatechno.com/benefit-metode-lean-startup/> (accessed Jun. 10, 2022).
- [11] T. Ismi, “Lean Startup: Cara Membangun Usaha Berdasarkan Kebutuhan,” *glints*, Dec. 23, 2020. <https://glints.com/id/lowongan/lean-startup-adalah/#.YrHRoHZBy01> (accessed Jun. 11, 2022).
- [12] A. Maurya, *Praise for Running Lean, Second Edition*.
- [13] E. Ries, *THE LEAN STARTUP*. 2016.
- [14] E. Harianto, “Implementasi Lean Canvas pada Entrepreneurial Project Startup Bisnis,” *Jurnal Bisnis Perspektif*, vol. 10, no. Vol.10 No.1, Januari 2018, pp. 1–16, 2018.
- [15] M. Y. Sakti, “BERBASIS APLIKASI DAN WEBSITE BIDANG PARIWISATA”.
- [16] M. Mernisiola Zipa, B. Suranto, and I. Vitra Paputungan, “Penerapan Metode Lean Startup Pada Aplikasi EVORIA,” *AUTOMATA*, vol. 1, no. Vol.1, No.2 (2020), 2020.