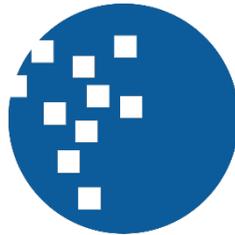


**VALIDASI *QUICK COMMERCE* MENGGUNAKAN
PENDEKATAN *LEAN STARTUP* DI
PASARCIKUPA.COM**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

PROYEK USAHA BARU

Tedi Kurnia

0000081838

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN TEKNOLOGI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2024**

**VALIDASI *QUICK COMMERCE* MENGGUNAKAN
PENDEKATAN *LEAN STARTUP* DI
PASARCIKUPA.COM**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

PROYEK USAHA BARU

Laporan Proyek Usaha Baru

Diajukan sebagai Tugas Akhir dalam Rangka
Memperoleh Gelar Magister Manajemen (M.M)
Pada Program Studi Magister Manajemen Teknologi

Tedi Kurnia

0000081838

PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN TEKNOLOGI

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

i

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Tedi Kurnia

Nomor Induk Mahasiswa : 00000081838

Program studi : Magister Manajemen Teknologi

New Venture Project dengan judul:

VALIDASI QUICK COMMERCE MENGGUNAKAN PENDEKATAN LEAN STARTUP DI PASARCIKUPA.COM

merupakan hasil karya penulis sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/ penyimpangan, baik dalam pelaksanaan Tesis maupun dalam penulisan laporan Tesis, penulis bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk Tugas akhir yang telah saya tempuh.

Tangerang, 15 Desember 2023



(Tedi Kurnia)

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

HALAMAN PERSETUJUAN

Proyek Usaha Baru dengan judul

Validasi *Quick commerce* Menggunakan Pendekatan *Lean Startup* di
Pasarcikupa.com

Oleh

Nama : Tedi Kurnia

NIM : 00000081838

Program Studi : Magister Manajemen Teknologi

Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian *New Venture Project* Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 16 Desember 2023

Pembimbing Utama



Dr. Baby Amelia Fransesca S, S.E., Ak., M.M
NIDN 0331087006

Pembimbing Pendamping



Dr. Florentina Kurniasari T, S.Sos., MBA
NIDN 0314047401

Ketua Program Studi
Magister Manajemen
Teknologi



Dr. Prio Utomo, S.T, MPC

HALAMAN PENGESAHAN

Proyek Usaha Baru dengan judul
Validasi *Quick commerce* Menggunakan Pendekatan *Lean Startup* di
Pasarcikupa.com

Oleh
Nama : Tedi Kurnia
NIM : 000000081838
Program Studi : Magister Manajemen Teknologi
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Senin, 15 Januari 2024
Pukul 13.00 s/d 15.00 dan dinyatakan
LULUS

Dengan susunan pengujian sebagai berikut.

Ketua Sidang



Dr. So Yohanes Jimmy, S.T., M.M.
NIDN 0317067305

Pembimbing Utama



Dr. Baby Amelia Fransesca S, S.E., Ak., M.M
NIDN 0331087006

Pembimbing Pendamping



Dr. Florentina Kurniasari T, S.Sos., MBA
NIDN 0314047401

Ketua Program Studi Magister
Manajemen Teknologi



Dr. Prio Utomo, S.T, MPC
NIDN 0321057504

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tedi Kurnia
NIM : 00000081838
Program Studi : Magister Manajemen Teknologi
Fakultas : Bisnis
Jenis Karya : Tesis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah penulis yang berjudul.

VALIDASI QUICK COMMERCE MENGGUNAKAN PENDEKATAN LEAN STARTUP DI PASARCIKUPA.COM

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalihmediakan/mengalihformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir penulis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 16 Desember 2023

Yang menyatakan,



Tedi Kurnia

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

KATA PENGANTAR

Mengucapkan terima kasih

1. Dr. Ninok Leksono, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., M.B.A. selaku Dekan Fakultas Universitas Multimedia Nusantara.
3. Dr. Prio Utomo, S.T, MPC., selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Dr. Baby Amelia Fransesca S, S.E., M.M., sebagai Pembimbing utama yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya tugas akhir ini.
5. Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., M.B.A., sebagai Pembimbing pendamping yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya tugas akhir ini.
6. Keluarga penulis yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Pengelola Pasar Cikupa, Pedagang serta *driver* yang telah memberikan dukungan dan kepercayaannya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga karya ilmiah ini dapat membantu mempercaya ilmu pengetahuan dan membantu pasar – pasar tradisional semakin berkembang dan mampu beradaptasi dengan persaingan teknologi yang semakin baru.

Tangerang, 16 Desember 2023



Tedi Kurnia

VALIDASI *QUICK COMMERCE* MENGGUNAKAN PENDEKATAN *LEAN STARTUP* DI PASARCIKUPA.COM

Tedi Kurnia

ABSTRAK

Pasar Cikupa melayani konsumen secara langsung, saat ini menghadapi persaingan dari startup dan perusahaan grosir lainnya, sehingga mengurangi kunjungan dan pendapatan. Oleh karena itu, pasarcikupa.com dibuat sebagai pilihan proyek bisnis baru dengan menggunakan pendekatan lean startup agar pasar tradisional dapat bersaing, memecahkan masalah konsumen dan memberikan nilai tambah. Pasarcikupa.com melakukan penyesuaian bisnis dengan membuat model bisnis *quick commerce* dan fokus menjadi penghubung antara pengemudi, konsumen dan penjual di ruang digital. Validasi dilakukan dengan menguji pengaruh model bisnis *quick commerce* terhadap hubungan antara Pasarcikupa.com & mitra, perkembangan bisnis di Pasarcikupa.com dan respon pembeli. Hasil dari ketiga pengujian tersebut menunjukkan bukti, pertama 9 dari 10 merchant mau menjadi mitra dan *driver* juga tertarik. Kedua, target penjualan melebihi 2000 unit produk per bulan dan trafik di atas 1000 per bulan. Ketiga, 396 pembeli baru dengan *returning* sebanyak 34 kali. Untuk mengoptimalkan model bisnis saat ini, Pasarcikupa.com perlu memperluas area jangkauan, keuangan, *marketing* dan memastikan antarmuka pengguna lebih baik.

Kata kunci: *e-grocery*, perdagangan cepat, pasar tradisional

U M M N
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

QUICK COMMERCE VALIDATION USING LEAN STARTUP

APPROACH AT PASARCIKUPA.COM

Tedi Kurnia

ABSTRACT (English)

Pasar Cikupa serves consumers directly, currently facing competition from startups and other grocery companies, reducing visits and revenue. Therefore, pasarcikupa.com was created as a new business project option using lean startup approach so that traditional markets can compete, solve consumer problems and provide added value. Pasarcikupa.com made business adjustments by creating a quick commerce business model and focusing on being a link between drivers, consumers and sellers in the digital space. Validation is done by testing the effect of the quick commerce business model on the relationship between Pasarcikupa.com & partners, business development in Pasarcikupa.com and buyer response. The results of the three tests show evidence, first 9 out of 10 merchants want to become partners and drivers are also interested. Second, sales targets exceed 2000 units of products per month and traffic above 1000 per month. third, 396 new buyers with 34 returning. To optimize the current business model, Pasarcikupa.com needs to expand its coverage area, finance, marketing, and ensure a better user interface.

Keywords: e-grocery, quick commerce, traditional market

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT (English)</i>	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I LATAR BELAKANG PERUSAHAAN	14
1.1 Deskripsi Bisnis dan Perusahaan	14
1.2 Sejarah Perusahaan.....	20
1.3 Posisi Bisnis Saat ini dan Sasaran Bisnis.....	21
1.4 Struktur Organisasi dan Kepemilikan	26
1.5 Tantangan Bisnis pada Saat ini	27
BAB II ANALISA POTENSI PASAR DAN PERUSAHAAN	30
2.1 Analisa Pasar.....	30
2.1.1 Total Addressable <i>Market</i> dan <i>Market Growth</i>	30
2.1.2 Trend Industri, Aktor dan Faktor Perubahan	32
2.1.3 Kondisi Pesaing.....	34
2.2 Analisa Perusahaan	38
2.2.1 Analisa <i>Target segment</i>	38
2.2.2 <i>Value Proposition</i> dari Produk atau Layanan.....	41
2.2.3 <i>Value chain</i> dan atau <i>Value network</i>	43
2.2.4 Mekanisme Profit.....	46
2.2.5 Analisa Pendukung Lainnya	50
BAB III RANCANGAN PENGEMBANGAN MODEL BISNIS.....	58
3.1 Analisa dan Paradigma Inovasi Model Bisnis	58

3.2	Business Model	66
3.2.1	Penjelasan Business Model (Teori).....	66
3.2.2	Integrasi dengan Bisnis saat ini.....	69
3.2.3	Asumsi dan Rencana Validasi.....	73
BAB IV HASIL DAN VALIDASI MODEL BUSINESS.....		78
4.1	Business Model	78
4.1.1	Penjelasan Bisnis Model	78
4.1.2	Hasil test Asumsi dan Penjelasan Hasil Validasi.....	80
4.1.3	Optimalisasi dan Validasi	88
4.1.4	Analisa Dampak terhadap Bisnis	91
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....		93
5.1	Simpulan.....	93
5.2	Saran.....	94
DAFTAR PUSTAKA.....		96
LAMPIRAN.....		98

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Rata - rata pengeluaran perkapita di Tangerang. Sumber: BPS (2023)	15
Gambar 1. 2 Pasar Cikupa tahun 2020 setelah renovasi. Sumber: Peneliti (2023)	17
Gambar 1. 3 Pasar Cikupa tahun 2016 sebelum renovasi. Sumber: AboutTNG (2016)	17
Gambar 1. 4 Webview Application MVP Pasarcikupa.com. Sumber: Peneliti (2023)	18
Gambar 1. 5 Laporan Tren Layanan Pesan-Antar <i>Online</i> 2022. Sumber: Grab (2022)	22
Gambar 1. 6 Swot Analysis. Sumber: Data Perusahaan (2023)	25
Gambar 1. 7 Struktur Organisasi pasarcikupa.com. Sumber: Data Perusahaan (2023)	27
Gambar 1. 8 competitive analyst. Sumber: Data Perusahaan (2023)	28
Gambar 2. 1 Market share of <i>online grocery</i> in Indonesia. Sumber: statista (2023)	30
Gambar 2. 2 Total <i>E-commerce</i> revenue from 2017 - 2020 with forecast until 2025. Sumber : Tiger Cub Economies (2023)	31
Gambar 2. 3 SEA Internet Economy Report 2019 by Google, Temasek and Bain. Sumber : Google Report (2023)	32
Gambar 2. 4 SEA Internet Economy Report 2019 by Google, Temasek and Bain. Sumber: Google Report (2023)	33
Gambar 2. 5 Top Kategori. Sumber : data perusahaan (2023)	39
Gambar 2. 6 Hasil Ads Tiktok. Sumber : data perusahaan (2023)	40
Gambar 2. 7 <i>value proposition</i> . Sumber : data perusahaan (2023)	41
Gambar 2. 8 <i>Value Proposition</i> Map. Sumber: Data Perusahaan (2023)	42
Gambar 2. 9 flow penjualan tradisional. Sumber: Data Perusahaan (2023)	44
Gambar 2. 10 flow penjualan modern pasarcikupa.com. Sumber: Data Perusahaan (2023)	44
Gambar 2. 11 <i>financial forecasting</i> . Sumber : data perusahaan (2023)	49
Gambar 2. 12 <i>financial forecasting</i> . Sumber : data perusahaan (2023)	50
Gambar 2. 13 <i>Lean startup cycle</i> . Sumber: the lean startup (2018)	53
Gambar 4. 1 Kategori item terjual. Sumber: peneliti (2023)	83
Gambar 4. 2 Jumlah user dan <i>returning user</i> . Sumber: peneliti (2023)	85
Gambar 4. 3 Traffic platform. Sumber : Google Analytics (2023)	86
Gambar 4. 4 Total tayangan. Sumber: Google Analytics (2023)	87
Gambar 4. 5 <i>User experience performance</i> . Sumber : Google (2023)	89
Gambar 4. 6 <i>User experience performance</i> . Sumber : Google (2023)	89

Gambar 4. 7 Perubahan design interface. Sumber : Peneliti (2023) 90



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Tes Turnitin.....	98
Lampiran 2 Kartu bimbingan.....	99
Lampiran 3 Sampel Wawancara.....	103
Lampiran 4 Curriculum Vitae.....	104
Lampiran 5 Pendaftaran Hak Merek & HKI Indonesia.....	105

