

Analisis Validitas Minimum Viable Product (MVP) Menggunakan Metode Customer Development: Studi Kasus Perusahaan Rintisan Platform Lokapasar Buku Digital = Analysis of Minimum Viable Product (MVP) for Startup Digital Book Marketplace Platform Using the Customer Development Method

Gian Habib Syah, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920551489&lokasi=lokal>

Abstrak

Di Indonesia, potensi dalam pengembangan perusahaan rintisan menunjukkan prospek yang menjanjikan, namun sebagian besar perusahaan rintisan hanya mampu bertahan selama kurang dari dua tahun. Tantangan ini disebabkan oleh kesulitan dalam menemukan model bisnis yang cocok dan kurangnya validasi pasar untuk produk yang akan dikembangkan. Salah satu metode yang efektif untuk melakukan validasi pasar adalah dengan menciptakan Minimum Viable Product (MVP) dan mengujinya kepada target segmen pelanggan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis MVP yang memiliki value proposition yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan, sehingga mencapai product-market fit. Dalam penelitian ini, digunakan metode kualitatif untuk memahami permasalahan dan harapan pelanggan, serta menguji ide produk. Penggunaan metode customer development dipilih untuk memastikan bahwa fitur-fitur MVP yang dikembangkan sejalan dengan model bisnis dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Partisipan dalam penelitian ini melibatkan 10 pembaca, 5 penerbit, dan 5 penulis. Temuan dari penelitian ini menghasilkan rekomendasi model bisnis dalam bentuk Lean Canvas dan MVP berupa aplikasi prototipe sebagai dasar untuk pengembangan produk platform perusahaan rintisan lokapasar buku digital. Dari umpan balik penggunaan aplikasi prototipe, ditemukan bahwa conversion rate mencapai 93,3%. Hal ini menunjukkan bahwa MVP tersebut memiliki potensi untuk dikembangkan ke tahap customer creation dan company building.

.....In Indonesia, startup market development shows significant potential, however, most startups struggle to survive for more than two years. This challenge arises due to difficulties in finding a suitable business model and a lack of market validation for the products they aim to develop. One method for market validation is creating a Minimum Viable Product (MVP) tested on the target customer segment. This study aims to analyze an MVP with a value proposition that meets customer needs, achieving product-market fit. Qualitative methods were used to understand customer issues and expectations, while also testing product ideas. The customer development method was chosen in order to ensure that the MVP features align with the business model while also meeting customer needs. The study involved 10 (ten) readers, 5 (five) publishers, and 5 (five) writers as participants. The results of this research were business model recommendations in the form of Lean Canvas and an MVP prototype application, laying the foundation for developing a startup platform for a digital book marketplace. Based on users feedbacks from the prototype application, a conversion rate of 93.3% was achieved, indicating that the MVP has significant potential for further development into the customer creation and company building stages.