

Product Improvement Pada Startup Industri Peternakan Ayam Menggunakan Metode Customer Development: Studi Kasus Chickin Pte. Ltd. = Product Improvement in a Poultry Industry Startup Using the Customer Development Method: A Case Study of Chickin Ptd. Ltd.

Ahmad Syaifulloh Imron, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920534171&lokasi=lokal>

Abstrak

Potensi startup di Indonesia sangat tinggi. Pada tingkat Asia Tenggara, Indonesia menempati posisi kedua ekosistem startup yang mempunyai valuasi terbesar serta menjadikan Indonesia di posisi pertama dengan jumlah startup terbanyak di tahun 2020. Sektor industri peternakan ayam yang mempunyai potensi tinggi dengan total produksi ayam broiler mencapai 3,2 juta ton pada tahun 2020. Melihat startup mempunyai potensi yang besar, namun kebanyakan startup hanya memiliki usia di bawah dua tahun. Hal tersebut dikarenakan startup seringkali tidak dapat menemukan customer mereka dengan mudah, produk yang belum market fit dan model bisnis yang masih membutuhkan pengembangan. Chickin saat ini mempunyai 100 peternak yang berpotensi menjadi mitra, yang mana peternak tersebut menggunakan produk IoT Chickin namun belum bermitra dengan Chickin. Tujuan penelitian ini untuk melakukan product improvement dan merumuskan model bisnis startup sehingga terbentuk minimum viable product (MVP) yang product-market fit. Penelitian ini dilakukan secara kualitatif menggunakan metode customer development. Tahap pertama dari penelitian ini yaitu melakukan analisis model bisnis startup poultry sejenis untuk menghasilkan model bisnis kompetitor. Setelah itu dilakukan iterasi menggunakan customer development. Pada tahap customer discovery dilakukan pemetaan value proposition canvas (VPC) yang selanjutnya dibuat MVP-nya. Responden pada penelitian ini yaitu peternak Chickin di wilayah Jawa Tengah dan Yogyakarta sebagai pengguna IoT Chickin. Penelitian ini memiliki masing - masing lima responden yang dilakukan wawancara pada tahap penyusunan VPC dan customer validation. Minimum viable product yang diujikan kepada peternak mendapatkan conversion rate sebesar 100%. Dari penelitian ini terbentuk model bisnis dan high fidelity MVP yang menjawab product-market fit.

.....The potential for startups in Indonesia is very high. At the Southeast Asia level, Indonesia occupies the second position in the startup ecosystem, which has the largest valuation and puts Indonesia in the first position with the highest number of startups in 2020. The poultry industry sector has high potential, with a total production of broiler chickens reaching 3,2 million tons in 2020. Startups have great potential, but most are only under two years old. This is because startups often need help finding their customers easily, products that are not yet a market fit, and business models need to improve. Chickin currently has 100 farmers who have the potential to become partners. The farmers use Chicken's IoT products but have yet to partner with Chickin. This research aims to improve the product and formulate a startup business model so that a minimum viable product (MVP) that product-market fit. This research was conducted qualitatively using the customer development method. The first stage of this research is to analyze a similar poultry startup business model to produce a competitor's business model. After that, iteration is carried out using customer development. At the customer discovery stage, a VPC is mapped, which is then made a MVP. Respondents in this study were Chickin farmers in Central Java and Yogyakarta as IoT Chickin users. This study had five respondents each who were interviewed at the stage of preparing the VPC and customer

validation. The MVP that is tested on farmers gets a conversion rate of 100%. From this research, a business model and a high fidelity MVP have formed that answer the product- market fit.