

ABSTRAK

RnD *Private* adalah salah satu lembaga yang melayani bimbingan belajar *private* pada tingkatan SD, SMP, SMA, les Bahasa Inggris dan Bahasa Jerman, serta les musik di wilayah Bandung dan Cimahi. Saat ini terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi RnD *Private* hingga menyebabkan pendapatan yang diperoleh RnD *Private* menurun. Salah satu alternatif solusi untuk meningkatkan pendapatan adalah mengembangkan aplikasi belajar online untuk kelas XII yang akan mempersiapkan diri mengikuti tes masuk perguruan tinggi. Ide perancangan sistem pembelajaran *online* berbentuk aplikasi ini masih perlu dimatangkan dengan membuat rancangan model bisnisnya. Tugas akhir ini bertujuan untuk melakukan perancangan model bisnis untuk pembuatan aplikasi *rndpostudent* bagi siswa kelas XII SMA/SMK yang akan mempersiapkan tes perguruan tinggi dengan metode *lean canvas*. Data yang dikumpulkan adalah data sekunder (studi pustaka) untuk membuat rancangan awal *lean canvas* yang selanjutnya akan diverifikasi dan divalidasi. Verifikasi dilakukan dengan berdiskusi bersama pembimbing dan pemilik usaha. Selanjutnya, dilakukan perancangan *mock up* aplikasi yang digunakan untuk proses validasi. Proses validasi dilakukan melalui *problem interview* dan *solution interview* kepada *early adopters*. *Customer segment* dalam model bisnis yang dirancang adalah siswa kelas XII SMA/SMK di Kota Bandung dan Cimahi dengan *problem* yang dihadapi adalah kesulitan dalam memahami materi pelajaran yang begitu banyak, kesulitan mengatur strategi belajar yang efektif, memastikan jurusan yang dipilih sudah sesuai dengan minat bakat juga kondisi keuangan, melawan rasa malas, letih, dan jenuh dalam mempelajari materi dan latihan soal, serta kekurangan biaya untuk mengikuti lembaga bimbingan belajar. *Unique value proposition* yang dirancang adalah memfasilitasi siswa untuk mempersiapkan tes perguruan tinggi dengan pemberian materi serta latihan soal terlengkap, menawarkan suasana belajar yang menyenangkan melalui diskusi dan strategi belajar, serta capaian *progress* dan monitoring setiap kegiatan siswa. Solusi yang diberikan adalah adanya pembahasan materi (video, modul dilengkapi infografis, dan *post-test*), tes minat bakat untuk menentukan strategi belajar yang baik dan jurusan yang tepat, *live teaching*, latihan soal serta pembahasan, hasil mempelajari materi dan latihan soal yang disajikan secara *real time*, forum diskusi, *notification* pengingat belajar, fitur informasi perguruan tinggi (jurusan dan rincian biaya), program pemblokir situs web dan aplikasi, video *reels* berisi informasi tes perguruan tinggi dan gali bakat. *Unfair advantage* dari aplikasi *rndpostudent* adalah tim penyusun materi dan soal yang jitu, pihak penerimaan dari tiap perguruan tinggi (PTS dan Politeknik), komunitas pejuang Perguruan Tinggi, serta alumni. *Channel* yang digunakan adalah instagram, youtube ads, *influencer*, *word of mouth* dan komunitas, serta baliho. *Revenue stream* berasal dari pengguna, iklan pada aplikasi, serta komisi dari pengadaan layanan psikologi. *Cost structure* terbagi menjadi dua yaitu CAPEX dan OPEX. *Key metrics* adalah jumlah *download* dan pemberian rating tinggi, persentase durasi/lamanya *customer* dalam menggunakan aplikasi, jumlah *uninstalled* aplikasi, jumlah transaksi premium, serta *virality*.

Kata Kunci – RnD *Private*, *Lean Canvas*, *rndpostudent*, siswa kelas XII SMA/SMK