

Penerapan Metode *Lean Startup* Pada Aplikasi EVORIA

Mutia Mernisiola Zipa
Jurusan Informatika
Universitas Islam Indonesia
Yogyakarta
16523191@students.uii.ac.id

Beni Suranto
Jurusan Informatika
Universitas Islam Indonesia
Yogyakarta
beni.suranto@uui.ac.id

Irving Vitra Papatungan
Jurusan Informatika
Universitas Islam Indonesia
Yogyakarta
irving@uui.ac.id

Abstract—Acara seperti pernikahan, konser, wisuda mahasiswa, dan lainnya biasanya akan menggunakan jasa seperti *event organizer*, *event planner* dan *vendor* untuk melancarkan kegiatan. Namun, kebanyakan dari mereka mengalami kesulitan ketika hendak mencari informasi terkait layanan jasa tersebut. Mereka harus mengumpulkan informasi dahulu, kemudian mengeksekusi jasa mana yang akan mereka gunakan untuk acara nanti. Untuk membantu permasalahan yang ada, maka dibuatlah suatu aplikasi berbasis *web* bernama EVORIA, dimana aplikasi tersebut merupakan *event marketplace* yang menghubungkan pencari jasa layanan dengan penyedia jasa layanan. Proses pembuatan aplikasi ini dilakukan dengan menggunakan metode *lean startup*, karena metode ini akan menjadikan pekerjaan lebih cepat. Metode ini akan berfokus terhadap produk yang dikembangkan dan *feedback* yang didapat dari calon pelanggan. Hal tersebut dilakukan untuk mengevaluasi pekerjaan yang berlangsung dan menjadikan aplikasi sesuai dengan yang diinginkan oleh calon pelanggan. Metode ini bekerja dengan melalui tiga tahapan yaitu, *Marketing Validation*, *Product Validation* dan *Business Validation*. Hasil dari pekerjaan ini adalah *survey* pelanggan, purwarupa aplikasi, *feedback* calon pelanggan, serta proses validasi oleh calon pelanggan.

Kata Kunci— *event marketplace*, *startup*, *web*, EVORIA, *lean startup*.

I. PENDAHULUAN

Di era modern sekarang ini, banyak sekali agenda acara yang berlangsung selama setahun penuh. Berdasarkan Badan Pusat Statistik (BPS), di daerah Yogyakarta sendiri terdapat 10.000 lebih pasangan beragama Islam yang menikah setiap tahunnya [1]. Setiap pasangan tersebut akan merayakan hari pernikahan mereka, karena acara tersebut hanya akan dilakukan sekali dalam seumur hidup. Menurut hasil survei yang telah dilakukan oleh “Bride Story” pada tahun 2017, yang dilakukan oleh 5000 pengantin pria dan wanita, biaya minimal yang dihabiskan untuk acara resepsi rata-rata adalah 20 juta sampai 400 juta [2]. Biaya tersebut akan dialokasikan ke beberapa vendor maupun *event organizer* untuk melancarkan acara mereka. Dengan jumlah minimal biaya tersebut, jasa vendor maupun *event organizer* pada acara pernikahan memiliki potensi yang bagus dalam membangun usahanya di era digital seperti sekarang ini.

Selain itu, tidak hanya acara resepsi saja yang menggunakan jasa layanan tersebut. Berdasarkan *Calendar of Event* (CEO) Yogyakarta pada tahun 2019, terdapat 200 lebih acara yang diselenggarakan oleh pemerintah [3]. Dan juga acara lainnya seperti konser yang dilakukan minimal sekali dalam sebulan. Acara tersebut juga akan memerlukan beberapa vendor maupun *event organizer* untuk mempermudah keberlangsungan acara nantinya. Menurut *Founder Backstagers* Indonesia, Krisnanti Sutrisman, saat ini terdapat 4000 pelaku usaha di industri *event organizer*.

Industri tersebut memiliki pertumbuhan sekitar 15% sampai 20%, dengan nilai industri mencapai 500 triliun lebih [4]. Hal tersebut juga menjadikan industri *event organizer* menjadi peluang yang bagus dalam memasarkan instansinya di era digital ini.

Dari hasil survei yang telah dilakukan melalui *google form* dan diikuti oleh 52 responden, hasil survey mencapai 80,9% menyatakan responden pernah menggunakan jasa vendor seperti *Makeup Artist* (MUA), *photographer*, *catering*, dekorasi dan lainnya. Namun kebanyakan dari penyedia jasa layanan masih kesusahan dalam memasarkan instansinya, begitu juga dengan pencari layanan tersebut. 46,88% responden menyatakan bahwa mereka mengetahui informasi adanya jasa layanan tersebut dari media sosial, dan 66% responden mengetahui informasi tersebut dari rekomendasi orang terdekat. Beberapa alasan dari responden juga menyatakan bahwa mereka menyimpan banyak *contact person* dari instansi tersebut, sehingga terkadang membingungkan para *user* untuk menghubungi instansi tersebut.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka dibuatlah suatu aplikasi berbasis *website* bernama EVORIA, dimana aplikasi tersebut merupakan *event marketplace* yang menghubungkan pencari jasa layanan dengan penyedia jasa layanan. Calon pelanggan nantinya dapat memilih jasa yang akan digunakan sesuai dengan yang diinginkan, dengan begitu calon pelanggan akan lebih mudah mencari informasi jasa yang diinginkan.

Aplikasi EVORIA memiliki beberapa kompetitor, seperti *Bride Story*, yang menjadi pembeda aplikasi EVORIA dengan aplikasi tersebut ada pada bagian proses pendaftaran pada pihak penyedia jasa layanan. Pada aplikasi *Bride Story*, semua kalangan bisa mendaftar sebagai penyedia jasa layanan walaupun mereka belum memiliki instansi, sehingga menyebabkan pencari jasa layanan mendapatkan jasa yang tidak sesuai. Pembeda lainnya juga ada pada *customer segment*, pada aplikasi *Bride Story* hanya mengkhususkan aplikasi tersebut kepada calon pengantin, sedangkan aplikasi EVORIA bisa digunakan oleh siapa saja yang ingin mencari jasa *event organizer* maupun vendor.

Aplikasi EVORIA nantinya akan dilakukan dengan penerapan metode *lean startup*. Metode ini dilakukan dengan melalui tiga tahapan yaitu, *learn*, *design*, *measure*. Pengerjaan menggunakan metode *lean startup* akan menjadikan pekerjaan lebih cepat. Metode ini akan berfokus terhadap produk yang dikembangkan dan *feedback* yang didapat dari pelanggan. Hal tersebut dilakukan untuk mengevaluasi pekerjaan yang berlangsung dan menjadikan aplikasi sesuai dengan yang diinginkan oleh pelanggan.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Lean Startup

Lean Startup adalah sebuah metode yang berfokus pada kecepatan proses dalam membangun suatu startup. Metode ini dipopulerkan oleh *Eric Ries* yang dituliskan dalam buku yang berjudul "*The Lean Startup*" [5]. Belajar dari pengalamannya dalam membangun suatu startup yaitu, menghabiskan waktu bertahun-tahun lamanya untuk menyempurnakan teknologi tersebut dengan membuat *minimum viable product* tanpa menerima masukan dari konsumen. Selain itu, belum mengetahui proses apa yang akan dibuat dalam membangun startup juga menjadi salah satu mengapa metode ini muncul. Hal tersebut mengakibatkan startup yang dibangun perlahan-lahan akan mati. Pada metode *lean startup* hal yang dilakukan adalah menguji hipotesis ide yang sudah ada, berbeda dengan metode lain seperti metode *design thinking* yang harus mencari terlebih dahulu ide bisnis apa yang harus diterapkan [6]. Selain itu, salah satu kelemahan membangun ide bisnis dengan menggunakan metode *design thinking* adalah produk yang dihasilkan bisa jadi tidak menarik untuk konsumen karena tidak sesuai dengan kebutuhan pasar [7], sedangkan dengan metode *lean startup* produk akan selalu di evaluasi sesuai dengan kebutuhan konsumen [8]. Beberapa keuntungan menggunakan metode *lean startup* pada proses pembuatan suatu produk dibandingkan dengan menggunakan proses tradisional startup adalah: risiko kegagalan suatu produk sebelum produk tersebut akan dipasarkan dapat diminimalkan, selain itu waktu yang dibutuhkan dalam pembuatan produk relatif cepat dengan menggunakan *lean startup*. *Lean startup* menggunakan 3 alur yaitu, *build*, *measure* dan *learn*[9].

B. Bride Story

Bride Story adalah suatu aplikasi yang bergerak di bidang *wedding marketplace*. Aplikasi ini menyediakan informasi seputar pernikahan. Pada aplikasi tertera biaya estimasi yang harus dibayarkan oleh pengguna ketika ingin menggunakan suatu jasa, sehingga dapat memudahkan pengguna dalam hal *budgeting*. Tidak hanya memudahkan pengguna dalam menerka biaya yang akan dikeluarkan saja, aplikasi ini memiliki beberapa fitur lainnya seperti fitur inspirasi pernikahan yang sudah dilakukan. Fitur tersebut dapat membantu pengguna dalam mencari konsep pernikahan yang akan dilakukan, ketika pengguna belum memiliki konsep pernikahan. Pada *Bride Story* juga terdapat fitur konsultasi sebelum melakukan pernikahan, pengguna dapat berkonsultasi informasi seputar pernikahan pada fitur tersebut. Terdapat 2 jenis *user* pada aplikasi ini, yaitu pengguna aplikasi yang akan menikah dan *vendor* atau *event organizer*. Aplikasi ini gratis digunakan oleh *user* yang akan menikah atau sekedar melihat-lihat aplikasi tersebut. Berbeda dengan *user* biasa, aplikasi ini berbayar untuk para *vendor* dan *event organizer*. Ketika ingin menggunakan aplikasi tersebut *vendor* dan *event organizer* harus membayar terlebih dahulu setelah mendaftarkan instansinya di aplikasi tersebut, sehingga beberapa *vendor* atau *event organizer* tidak ingin mendaftarkan instansinya. Selain itu, siapa saja bisa menjadi *vendor* maupun *event organizer*, hal tersebut menyebabkan beberapa *customer* mendapatkan *vendor* atau *event organizer* tidak sesuai dengan yang diinginkan.

C. Weddingku

Serupa dengan *Bride story*, aplikasi *Weddingku* juga bergerak di bidang *Wedding Marketplace*, yang membedakannya adalah aplikasi ini tidak terdapat biaya estimasi pada setiap *vendor* dan *event organizer*, sehingga pengguna harus menghubungi banyak *vendor* untuk mengetahui estimasi biaya tersebut dan memilah *vendor* mana yang akan mereka gunakan. Aplikasi ini merupakan aplikasi pertama yang berdiri di bidang *Wedding Marketplace*, tetapi aplikasi ini tidak sepopuler aplikasi *Bride Story*.

D. Mecapan

Mecapan merupakan aplikasi yang bergerak di bidang *Beauty Marketplace*. Layanan yang disediakan oleh aplikasi ini adalah jasa kecantikan. Bagi wanita yang ingin merias wajahnya, melakukan kegiatan seperti Spa, Makeup, dan kecantikan lainnya, mereka tidak perlu lagi datang ke salon, cukup dengan pesan jasa kecantikan pada aplikasi ini, menentukan waktu dan tempat yang diinginkan dan membayarnya, setelah itu *vendor* tersebut akan datang ke tempat tujuan yang ditetapkan sesuai dengan waktu yang tertera saat pemesanan. Aplikasi ini hanya menyediakan *vendor* dengan kategori kecantikan saja, ketika sedang mengadakan suatu acara dan ingin mencari *vendor* dengan kategori selain kecantikan, maka *customer* harus mencari *vendor* tersebut pada aplikasi yang berbeda.

III. METODOLOGI

Pada aplikasi *Evoria*, proses membangun dan validasi bisnis yang diterapkan menggunakan metode *Lean Startup*. Metode ini digunakan karena proses pekerjaan yang dilakukan akan menjadi lebih cepat dan efisien. Selain itu, dengan menggunakan metode tersebut dapat meminimalkan kegagalan produk saat akan dipasarkan, karena metode ini berfokus pada *feedback* yang diberikan konsumen ketika produk sedang dikerjakan. Metode ini dilakukan dengan menggunakan 3 tahapan, yaitu *Market Validation*, *Product Validation* dan *Business Validation*.

A. Market Validation

Tahapan ini merupakan proses untuk memastikan konsep permasalahan yang diambil benar adanya dan dibutuhkan oleh banyak orang. Kegiatan yang dilakukan dalam tahapan ini adalah mengolah data hasil survey yang didapat dari konsumen. Selain itu, membuat konsep *design* aplikasi juga dibutuhkan pada tahap ini untuk menentukan apakah aplikasi yang akan dibuat layak untuk digunakan atau tidak.

B. Product Validation

Pada tahapan ini, hal yang dilakukan adalah memastikan konsep design yang dibangun merupakan solusi yang tepat dalam pembuatan aplikasi. Kegiatan yang akan dilakukan nantinya adalah pembuatan *prototype* aplikasi dengan menggunakan *mockup* atau aplikasi *prototype* lainnya. Proses ini biasanya disebut sebagai tahapan pembuatan MVP (*Minimum Viable Product*) [10]. Setelah melakukan *prototyping* hal selanjutnya yang dilakukan adalah mencari *feedback* konsumen dari hasil *prototype* yang sudah dibuat.

C. Business Validation

Tahapan akhir dari metode *lean startup*, mencari kesimpulan dan solusi dari tahapan 1 dan 2 serta memastikan fitur-fitur yang tersedia memiliki nilai bisnis. Selain itu,

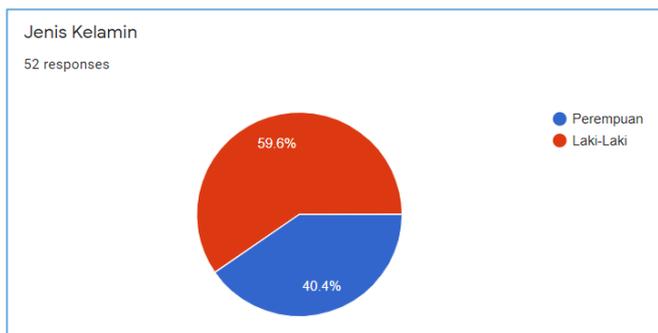
mencari solusi agar aplikasi yang dibuat memiliki nilai yang *sustainable and growing*.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

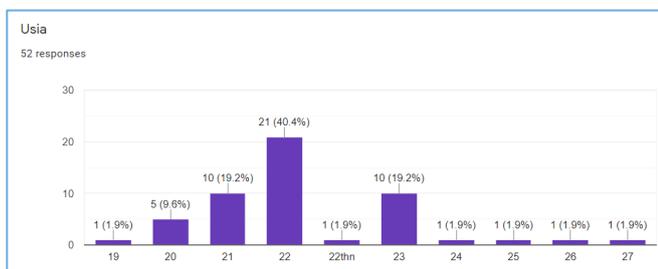
Evoria adalah sebuah aplikasi berbasis website yang bergerak dalam bidang event marketplace. Ide bisnis aplikasi Evoria dibangun dengan menggunakan metode lean startup, dengan cara menguji hipotesis ide bisnis yang sudah ada. Hipotesis awal berasal dari permasalahan yang terjadi yaitu, kurangnya informasi terkait vendor atau *event organizer* yang berkualitas dan keabsahan suatu instansi tersebut serta masih terdapat kendala bagi penyedia jasa layanan dalam memasarkan instansinya. Pada bab ini penulis memberikan beberapa poin hasil dan pembahasan yang terkait dengan proses untuk menguji hipotesis ide yang sudah dimiliki.

A. Hasil Survey

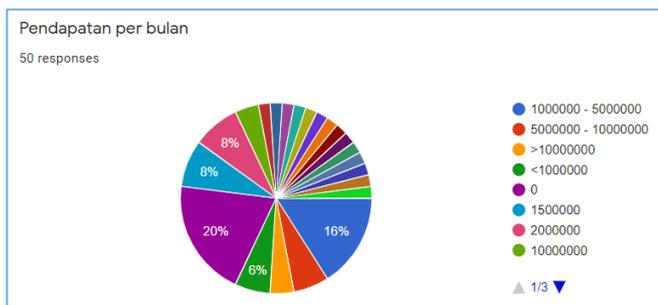
Survey dilakukan dengan mengisi beberapa pertanyaan yang tersedia pada *google form*. Pencarian survey berguna untuk menguji hipotesis ide yang sudah ada. Survey ini dilakukan dalam waktu seminggu dan diikuti oleh 52 responden.



Gambar 1. Jenis kelamin responden



Gambar 2. Usia responden



Gambar 3. Pendapatan Responden

Berdasarkan data pada gambar 1, terdapat 59.6% responden yang berjenis kelamin laki-laki dan 40,4% berjenis kelamin perempuan. Pada gambar 2 menjelaskan bahwa rentang usia responden adalah 19-27 tahun, dengan 3

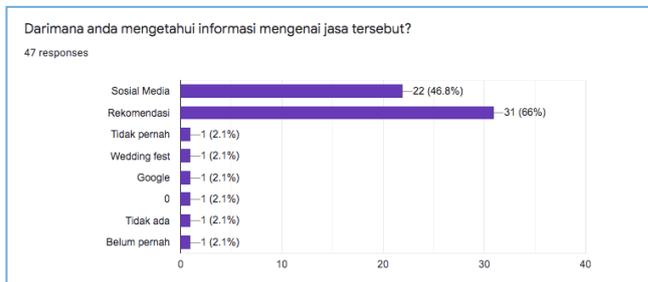
usia teratas para responden ada di rentang umur 21 tahun, 22 tahun dan 23 tahun.

Dari hasil survey dan kalkulasi data pada gambar 3 menyatakan bahwa persentase responden yang memiliki pendapatan lebih dari sama dengan 10 juta rupiah adalah sebanyak 16%, dan sebanyak 84% adalah persentase responden yang memiliki pendapatan perbulan mulai dari 0 sampai kurang dari 10 juta rupiah.



Gambar 4. Survey konsumen yang membutuhkan vendor

Survey ini dibagi menjadi 2 jenis responden. Survey pertama ditujukan kepada konsumen yang membutuhkan vendor, survey kedua ditujukan kepada konsumen yang memberikan jasa vendor. Seperti data pada gambar 4, hasil survey konsumen yang membutuhkan vendor, hanya 6 dari 47 responsi yang pernah mengetahui adanya aplikasi yang bergerak di bidang *event organizer marketplace*.



Gambar 5. Media informasi



Gambar 6. Permasalahan dalam menggunakan vendor

Menurut hasil survey pada gambar 5 responden mengetahui informasi seputar *event organizer* dan vendor paling banyak didapatkan dari rekomendasi seseorang yang pernah memakai instansi *event organizer* dan vendor dengan

jumlah persentase mencapai 66%. Media terbanyak setelah rekomendasi adalah melalui sosial media dengan jumlah persentase sebanyak 46.8%.

Pada gambar 6 menjelaskan bahwa kebanyakan dari responden menjawab masih terbatasnya informasi terkait *event organizer* dan vendor yang berkualitas. Selain itu, untuk penyedia layanan masih merasa sulit dalam memasarkan instansinya, karena daya saing dalam memasarkan instansi cukup tinggi.

fitur apa yang paling anda inginkan dalam sebuah aplikasi event organizer / planner / vendor marketplace?
47 responses
Diskon
Fitur pencarian, fitur chat, fitur transaksi
pencarian vendor event organize
Services on budget berdasarkan permintaan user
Filter harga, filter kualitas (rating), rekomendasi
rekomendasi vendor yg sesuai budget. tapi kualitas juga bagus.
apa saja yang ditawarkan, harga, kualitas bahan dan barang
Range harga, beserta detail fasilitas yang tersedia
User friendly

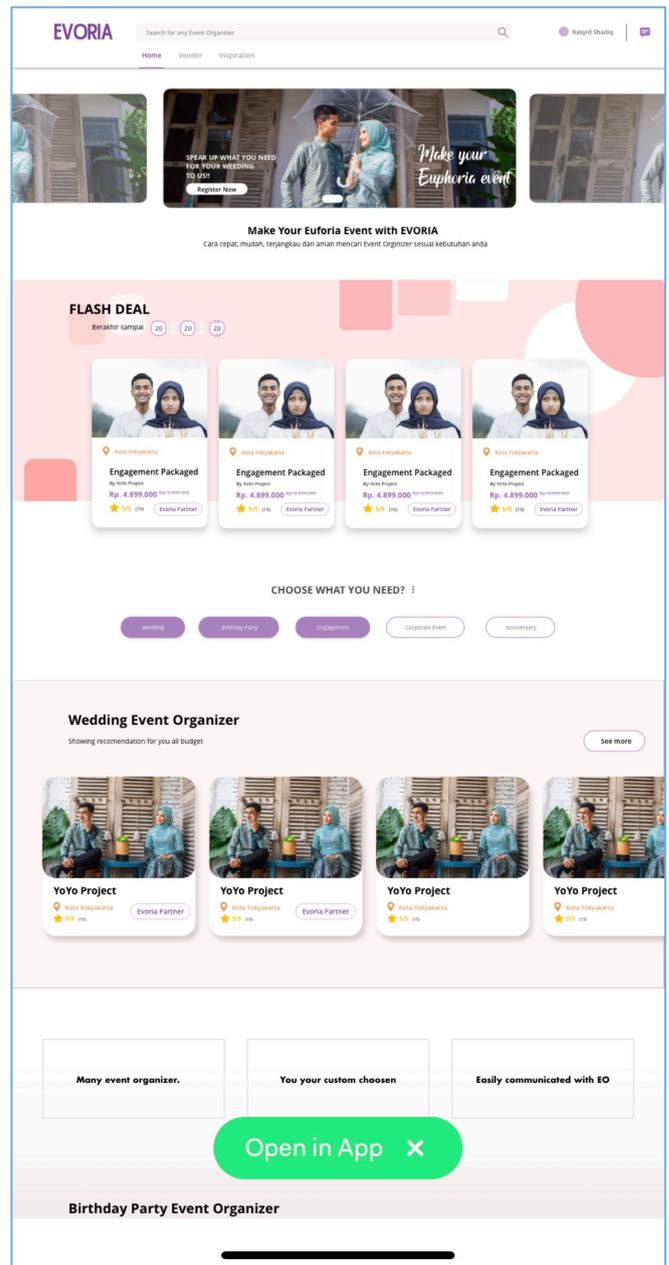
Gambar 7. Permasalahan dalam menggunakan vendor

Seperti yang dijelaskan pada gambar 7, responden menuliskan beberapa fitur aplikasi yang diinginkan oleh responden, antara lain, terdapat fitur flash deal pada aplikasi, terdapat range harga yang diinginkan oleh *user*, rekomendasi instansi yang berkualitas, memiliki review dan rating yang jujur untuk mempercayai instansi tersebut benar adanya dan berkualitas, dan fitur lainnya.

B. Purwarupa Aplikasi

Aplikasi Evoria adalah aplikasi berbasis web, aplikasi ini didesain sesuai dengan saran yang diberikan oleh konsumen, begitu juga dengan fitur-fitur yang tersedia pada setiap halaman aplikasi. Proses pemesanan jasa pada aplikasi dimulai dengan memilih kategori yang diinginkan, kemudian memilih event organizer atau vendor sesuai dengan kategori yang sudah dipilih, setelah itu menentukan perkiraan hari dan tanggal kapan event organizer atau vendor dibutuhkan, setelah itu melakukan pembayaran dan akan diproses jika pembayaran berhasil dan melakukan pertemuan dengan event organizer atau vendor untuk membahas seputar jasa yang akan digunakan. Gambar 8 merupakan purwarupa pada aplikasi Evoria. Aplikasi tersebut memiliki 4 halaman utama, yaitu:

1) *Halaman Home*: Pada halaman “Home”, terdapat beberapa fitur seperti, fitur pencarian untuk mencari event organizer, vendor dan kategori yang diinginkan. Selain itu, terdapat fitur flash deal, dimana fitur tersebut merupakan rekomendasi sistem kepada user terkait paket event organizer dan vendor yang sedang mengadakan promo atau potongan harga. Pada halaman ini, user dapat memilih beberapa kategori yang tersedia pada sistem. Ketika kategori tersebut dipilih, maka sistem akan memunculkan vendor dengan kategori yang telah dipilih.



Gambar 8. Permasalahan dalam menggunakan vendor

2) *Halaman Vendor*: Pada halaman “vendor”, sistem akan menampilkan berbagai macam vendor dengan kategori yang diinginkan. Pada halaman ini dapat melihat apakah vendor tersebut termasuk anggota evoria partner atau bukan. Evoria partner merupakan fitur berlangganan premium untuk vendor yang mendaftar pada aplikasi kami, keuntungan dari fitur tersebut adalah user akan lebih mudah mempercayai produk dan kualitas produk yang disediakan oleh vendor ketika vendor tersebut sudah berlangganan premium.

3) *Halaman Inspirasi*: Pada halaman “Inspirasi”, sistem menampilkan banyak dokumentasi acara yang telah dilakukan. Halaman ini berguna untuk memberikan gambaran ide kepada user apabila user kebingungan mencari ide konsep acara yang akan dilaksanakan nantinya.

4) *Halaman Profil*: Pada halaman “Profil” terdapat beberapa fitur seperti fitur status order yaitu user dapat melihat sampai mana proses pemesanan dilakukan. Selain

itu, terdapat fitur saved vendor yaitu user dapat menyimpan vendor yang ingin dilihatnya kembali.

C. Feedback Konsumen

Setelah melakukan *prototyping*, anggota tim melakukan pencarian feedback dengan cara mendemokan langsung *prototype* tersebut kepada 7 konsumen dan meminta pendapat mereka terkait purwarupa aplikasi beserta fitur-fitur yang telah disediakan, seperti yang tertera pada tabel 1.

No.	Nama	Feedback
1.	Aditya Mahavira	<ul style="list-style-type: none"> Pemesanan produk dengan cara klik gambar produk yang disediakan. Halaman Portofolio dibedakan dengan halaman pesan produk. Warna desain <i>interface</i> bagus.
2.	Egi	<ul style="list-style-type: none"> Pada fitur "<i>Choose what you need</i>" lebih ditonjolkan dan diletakkan di atas fitur "<i>Flash Sale</i>". Sejauh ini desain yang dibuat bagus dan ramah untuk kedua jenis gender.
3.	Kharis	<ul style="list-style-type: none"> Tampilan dan <i>font</i> pada desain aplikasi diperbesar. Pemilihan warna pada desain aplikasi bagus dan enak dipandang. Warna <i>font</i> juga bagus. <i>Interface</i> menyesuaikan dengan <i>platform</i> yang dibuka oleh costumer. Memiliki banyak pilihan bahasa untuk memudahkan <i>user</i>.
4.	Anisa	<ul style="list-style-type: none"> Tampilan dan <i>font</i> pada desain aplikasi diperbesar . Menambahkan box Pada halaman inspirasi pada fitur <i>all categories</i> agar lebih terlihat bahwa fitur tersebut merupakan fitur filter pencarian.
5.	Habib	<ul style="list-style-type: none"> Tampilan dan <i>font</i> pada desain aplikasi diperbesar . Menggabungkan fitur <i>pricelist</i> dengan fitur <i>product</i>. Mengganti judul fitu

		<p>"EO SAVED" menjadi "FAVORITE EO".</p> <ul style="list-style-type: none"> <i>Background, font</i>, dan warna desain aplikasi sudah bagus.
6.	Natassya	<ul style="list-style-type: none"> Memiliki fitur yang tersambung dengan <i>contact person</i> vendor seperti langsung tersambung dengan Whatsapp untuk mendapatkan informasi lebih detail. Terdapat keterangan available atau tidak pada setiap vendor. Pembayaran dilakukan dengan menggunakan akun virtual
7.	Sabrina	<ul style="list-style-type: none"> <i>Interface</i> sudah bagus, menambahkan warna <i>background</i> yang lebih cerah. Fitur-fitur yang tersedia sudah sesuai dengan kebutuhan konsumen. <i>Font icon</i> dan tulisan lebih diperbesar.

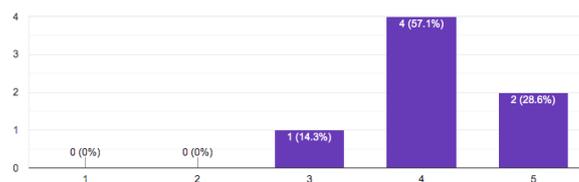
Tabel 1. Feedback Konsumen

Dari pencarian feedback tersebut dapat disimpulkan bahwa design dari aplikasi ini sudah bagus, warna design dapat digunakan oleh wanita dan pria, serta *user friendly*. Begitu juga dengan fitur-fitur yang disediakan sudah sesuai dengan kebutuhan calon konsumen. Calon konsumen juga menambahkan beberapa saran untuk design dan fitur-fitur pada aplikasi ini seperti, memperbesar *font* yang ada didesain aplikasi tersebut, karena *font* terlalu kecil, fitur pemilihan kategori ditempatkan diatas fitur *flashdeal* agar design tersebut terlihat *eye catching*.

Untuk penilaian secara keseluruhan dari aplikasi ini dan apakah calon konsumen akan menggunakan aplikasi ini nantinya, calon konsumen rata-rata memberikan nilai 4 dengan rentang angka dari 0 sampai 5, seperti yang tertera pada gambar 9.

Berapa penilaian secara keseluruhan untuk aplikasi yang akan kami buat (EVORIA)?

7 responses



Gambar 9. Penilaian *feedback* konsumen

D. Validasi Pelanggan

Setelah melakukan pencarian *feedback* terhadap konsumen, maka dilakukan validasi ide bisnis terhadap aplikasi sebelum aplikasi diluncurkan. Hal tersebut dilakukan dengan cara mengeksekusi fitur-fitur yang tidak diperlukan pada aplikasi dan menentukan fitur-fitur apa saja yang diperlukan pada aplikasi tersebut agar konsumen memakai atau membeli produk atau jasa layanan yang ditawarkan.

No.	User	Keterangan
1.	Vendor atau <i>event organizer</i>	<ul style="list-style-type: none"> Aplikasi Evoria dapat digunakan oleh semua vendor dan <i>event organizer</i> secara gratis. Diperlukan fitur Evoria <i>Partner</i> yaitu fitur berbayar yang dapat meyakinkan pelanggan terhadap realitas dan kualitas suatu instansi. Pembayaran dilakukan dengan menggunakan akun virtual untuk menghindari terjadinya penipuan terhadap pembayaran.
2.	Pengguna jasa.	<ul style="list-style-type: none"> Menghilangkan fitur <i>pricelist</i>, harga dicantumkan pada fitur produk saja. Terdapat fitur chat untuk mendapatkan informasi lebih lanjut seputar jasa layanan tersebut dan jika pelanggan ingin negosiasi harga jasa yang diinginkan. Terdapat fitur Evoria <i>Partner</i> dan kilas balik untuk mengetahui kualitas dari instansi tersebut. Terdapat fitur inspirasi dari pelanggan yang sudah melakukan suatu acara. Pembayaran dilakukan dengan menggunakan akun virtual untuk menghindari terjadinya penipuan terhadap pembayaran. Diperlukan fitur portofolio pada setiap instansi untuk meyakinkan

		<p>pengguna terhadap keabsahan suatu instansi.</p> <ul style="list-style-type: none"> Diperlukan fitur promo pada aplikasi EVORIA. Fitur tersebut merupakan fitur yang paling diminati oleh pembeli.
--	--	---

Tabel 2. Rencana fitur yang akan diterapkan pada aplikasi

Pada tabel 2 menjelaskan beberapa rencana fitur yang akan diterapkan pada aplikasi EVORIA, rencana tersebut dirangkum sesuai dengan kebutuhan konsumen yang didapat dengan melakukan langkah-langkah pada metode *lean startup*.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Membangun *startup* memerlukan beberapa tahap pengembangan. Pada artikel ini, tahapan dalam membangun *startup* menggunakan metode *lean startup*. Metode ini digunakan karena dapat mengurangi durasi waktu yang relatif lama ketika membangun *startup*, selain itu, metode ini juga digunakan karena metode ini berfokus pada *feedback* dan pendapat calon konsumen, sehingga menjadikan aplikasi ini sesuai dengan kebutuhan calon konsumen.

Hasil dari membangun ide *startup* dengan menggunakan metode *lean startup* berupa penentuan target pasar yang dilakukan kepada mahasiswi Universitas Islam Indonesia yang akan melakukan wisuda dan seorang pria berumur 24 tahun yang sedang bekerja di instansi bidang *event organizer*. Hasil selanjutnya adalah data yang didapatkan dari survey responden untuk menjadikan ide bisnis tersebut sesuai dengan yang diinginkan *user*. Setelah itu, prototype dari aplikasi Evoria dan *feedback* dari calon konsumen terhadap prototype tersebut juga menjadi hasil akhir dalam membangun ide *startup* ini.

Dalam membangun ide bisnis aplikasi Evoria ini masih berbasis website, harapannya pada pengembangan aplikasi selanjutnya, aplikasi evoria juga berbasis mobile untuk mempermudah calon konsumen dalam menggunakan aplikasi ini. Selain itu, pencarian *feedback* terus dilakukan untuk memperbarui aplikasi yang sesuai dengan kebutuhan *user*.

REFERENSI

- [1] BPS, "Statistik Indonesia 2018" 2018 (Halaman 202). [Data BPS]. Jakarta (ID): Badan Pusat Statistika Republik Indonesia [Internet]. [diunduh 2020 Maret 02]. Tersedia pada: <https://www.bps.go.id/publication/2018/07/03/5a963c1ea9b0fed6497d0845/statistik-indonesia-2018.html> .
- [2] Liputan6 "Rincian Alokasi Anggaran Pernikahan agar Biaya Sesuai Kantong" 20 Maret 2018. [Internet]. Tersedia pada: <https://www.liputan6.com/lifestyle/read/3390914/rincian-alokasi-anggaran-pernikahan-agar-biaya-sesuai-kantong> .
- [3] Visitingjogja, "Yogyakarta Calender of Event 2019" 2019 [Kalender kegiatan]. Yogyakarta (ID): Dinas Pariwisata Yogyakarta [Internet]. [diunduh 2020 Maret 02]. Tersedia pada: https://drive.google.com/file/d/1JOIA71KyrvGkjJF4DH4AMvCr4_31kBvV/view .
- [4] M. Richard, "Industri Event Organizer Diproyeksi Tumbuh 20% Tahun Ini" 13 Februari 2019. [Internet]. Tersedia pada: <https://ekonomi.bisnis.com/read/20190213/12/888451/industri-event-organizer-diproyeksi-tumbuh-20-tahun-ini> .

- [5] Eric Ries, "The Lean Startup," 7 Maret 2019 [Ebook]. Yogyakarta (ID): Bentang [Internet]. [diunduh 2020 Maret 10]. Tersedia pada: <https://bacaebisnisonline.blogspot.com/2019/03/unduh-ebook-pdf-lean-startup.html>
- [6] Retno Ika Safitri, "Design thinking, Lean Startup, Agile, Design Sprint apa bedanya?," 3 November 2018 [Internet]. Tersedia pada: <https://medium.com/cerita-chloe-matt/design-thinking-lean-startup-agile-design-sprint-pilih-yang-mana-d3f04c61053e>
- [7] Roland M. Mueller, dan Katja Thoring, "Design Thinking vs Lean Startup: A Comparison of Two User-Driven Innovation Strategies ," Agustus 2012 [Artikel]. Research Conference [Internet]. [diunduh 2020 Juni 23]. Tersedia pada: https://www.researchgate.net/profile/Katja_Thoring/publication/234066097_DESIGN_THINKING_VS_LEAN_STARTUP_A_COMPARISON_OF_TWO_USER-DRIVEN_INNOVATION_STRATEGIES/links/0912f50ecc0814696a00000/DESIGN-THINKING-VS-LEAN-STARTUP-A-COMPARISON-OF-TWO-USER-DRIVEN-INNOVATION-STRATEGIES.pdf
- [8] Heru Irianto, dan Yuniawan Hidayat, "Panduan Pendirian Usaha Pengembangan Aplikasi Digital," Desember 2016 [Ebook]. Solo (ID): Universitas Sebelas Maret [Internet]. [diunduh 2020 Juni 23]. Tersedia pada: https://www.bekraf.go.id/downloadable/pdf_file/170859-panduan-pendirian-usaha-pengembang-aplikasi-digital.pdf
- [9] Dewaweb, "Panduan Bisnis Online : Metode Lean Startup," 22 November 2017. [Internet]. Tersedia pada: <https://www.dewaweb.com/blog/panduan-bisnis-online-metode-lean-startup/>
- [10] IDNTrepreneur, "Lean Startup : Bagaimana Membuat Produk yang diinginkan Pelanggan," 26 Mei 2012. [Internet]. Tersedia pada: <https://idntrepreneur.com/lean-startup-bagaimana-membuat-produk-yang-diinginkan-pelanggan>.