

**RUANG KERJA:PLATFORM PEMESANAN TEMPAT KERJA
DI KAFE SEBAGAI SOLUSI ALTERNATIF *CO-WORKING*
SPACE UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS DAN
KEMUDAHAN RESERVASI DI KOTA PADANG**

SKRIPSI KARYA

*Untuk Memenuhi Sebagian
Persyaratan Mencapai Gelar Sarjana Bisnis*

Program Studi : Bisnis Digital
Jenjang Pendidikan : Strata 1



Diajukan Oleh :

RISA MUBAROKAH
NIM. 2120312015

**PROGRAM STUDI S1 BISNIS DIGITAL
FAKULTAS EKONOMI, BISNIS DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS PERINTIS INDONESIA**

2025

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Risa Mubarokah
Nim : 2120312015
Fakultas : Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial
Jurusan : Bisnis Digital

Menyatakan bahwa :

1. Sesungguhnya skripsi karya yang saya susun ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam skripsi karya yang saya peroleh dari hasil karya tulis orang lain, telah saya tuliskan sumbernya dengan jelas, sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah.
2. Jika dalam pembuatan skripsi karya baik pembuatan program maupun skripsi secara keseluruhan ternyata terbukti dibuatkan oleh orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi yang diberikan akademis, berupa pembatalan skripsi karya dan mengulang penelitian serta mengajukan judul baru.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Padang 01 september 2025

Saya yang menyatakan,

RISA MUBAROKAH
2120312015

LEMBAR PERSETUJUAN

**(RUANG KERJA:PLATFORM PEMESANAN TEMPAT KERJA DI
KAFE SEBAGAI SOLUSI ALTERNATIF *CO-WORKING SPACE*
UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS DAN KEMUDAHAN
RESERVASI DI KOTA PADANG)**

Yang Dipersiapkan dan Disusun oleh :

(RISA MUBAROKAH)

2120312015

Telah Memenuhi Persyaratan untuk Diajukan di
Depan Dewan Pengaji Pada Seminar Hasil

Padang,01 September 2025

Pembimbing I

Pembimbing II

(Hj.Rafnelly Rafki,SE,SH,M.Ba,M.Kn)

NIDN.1001109103

(Vicky Setia Gunawan,S.Kom.,M.Kom)

NIDN.1017089701

LEMBAR PENGESAHAN

**(RUANG KERJA:PLATFORM PEMESANAN TEMPAT KERJA DI
KAFE SEBAGAI SOLUSI ALTERNATIF *CO-WORKING SPACE*
UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS DAN KEMUDAHAN
RESERVASI DI KOTA PADANG)**

Yang Dipersiapkan dan Disusun

Oleh :

(RISA MUBAROKAH)

2120312015

Telah Dipertahankan Didepan Dewan Penguji

Pada Tanggal,01 September 2025

Dinyatakan Telah Lulus Memenuhi Syarat

No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1	Sri Mona Octafia, S.E., M.M	Penguji I	
2	Hj.Rafnelly Rafki,SE,SH,M.Ba,M.Kn	Penguji II/ Pembimbing I	
3	Vicky Setia Gunawan,S.Kom.,M.Kom	Pembimbing II	

Padang, 01 September 2025
Ketua Program Studi S1 Bisnis Digital

Universitas Perintis Indonesia

Rio Andika Malik, S.Kom, M.Kom
NIDN.1019058907

RINGKASAN

JUDUL SKRIPSI	: Ruang Kerja:Platform Pemesanan tempat kerja di kafe sebagai solusi alternatif <i>co-working space</i> untuk meningkatkan produktivitas dan kemudahan reservasi di kota padang
NAMA	: Risa Mubarokah
NO BP	: 2021
FAKULTAS	: Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial
JURUSAN	: Bisnis Digital
JENJANG PENDIDIKAN	: Strata Satu (S1)
PEMBIMBING	: 1. Hj.Rafenlly Rafki,SE,SH,M.Ba,M.Kn 2. Vicky Setia Gunawan,S.Kom.,M.Kom

Isian ringkasan

Penelitian ini bertujuan merancang *platform digital* “Ruang Kerja” sebagai solusi alternatif *co-working space* berbasis kafe di Kota Padang. Platform ini dikembangkan untuk menjawab kebutuhan ruang kerja fleksibel bagi mahasiswa, *freelancer*, dan pelaku UMKM. Melalui sistem reservasi daring, pengguna dapat melihat ketersediaan tempat dan melakukan pemesanan secara *real-time*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa inovasi ini dapat meningkatkan produktivitas, efisiensi waktu, dan mendukung transformasi digital UMKM lokal.

Kata Kunci : *Co-working space*, kafe, reservasi digital, produktivitas, Kota Padang.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan segala karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Dan tak lupa shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW yang telah berjasa besar dengan membuka jalan dalam perkembangan ilmu pengetahuan seperti sekarang ini. Tujuan dari penulisan skripsi karya ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar sarjana Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial, Universitas Perintis Indonesia.

Alhamdullilah, dengan izin Allah akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul : Ruang Kerja:Platform Pemesanan tempat kerja di kafe sebagai solusi alternatif *co-working space* untuk meningkatkan produktivitas dan kemudahan reservasi di kota padang. Harapan penulis adalah bahwa karya ini akan bermanfaat bagi masyarakat umum sehingga dapat digunakan dan kembali dikembangkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dalam penulisan skripsi karya ini penulis menyadari adanya kekurang-kekurangan yang terdapat dalam penyajiannya, hal ini dikarenakan terbatasnya kemampuan yang penulis miliki, namun berkat bantuan, bimbingan dan petunjuk yang tak ternilai harganya dari semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung dalam mengatasi kendala-kendala yang dihadapi dalam penyusunan skripsi karya ini.

Adapun penulisan skripsi karya ini, tidak terlepas dari dukungan bantuan berbagai pihak, pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Yohandes, S.H., M.H selaku Ketua Yayasan Perguruan Tinggi Universitas Perintis Indonesia.
2. Ibu Dr. Yasmina, S.Kep, Ns. M.Kep. SP.Kep,Kom selaku Rektor Universitas Perintis Indonesia.
3. Bapak Drs. Nofriadi, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial Universitas Perintis Indonesia.
4. Bapak Rio Andika Malik, S.Kom, M.Kom, selaku Ketua Program Studi Bisnis Digital, Universitas Perintis Indonesia.

5. Ibuk Hj.Rafenly Rafki,SE,SH,M.Ba,M.Kn selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan banyak bimbingan dan masukan dalam penyusunan atau penulisan skripsi karya ini.
6. Bapak Vicky Setia Gunawan,S.Kom.,M.Kom selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan banyak bimbingan dan kontribusi dalam penyusunan atau penulisan skripsi ini.
7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen yang telah mendidik dan mengajar penulis berbagai disiplin ilmu di Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial.
8. Terima kasih yang mendalam kepada kedua orang tua tercinta (mamakku Sirodiah). Berkat doa yang tidak pernah terputus, kasih sayang yang tulus, serta dukungan moral maupun material yang senantiasa diberikan, penulis dapat melalui setiap tahap pembuatan dan penyusunan skripsi ini.
9. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada kakak (Khoironi saparti s.pd) dan abang (Romil Iman S.pd) yang senantiasa memberikan motivasi, semangat, serta menjadi teladan dalam kesabaran dan kerja keras. Tanpa doa dan dukungan mereka, penyusunan skripsi ini tidak akan dapat terselesaikan dengan baik..
10. Pacar yang selalu setia mendampingi (Febria Handayani), terima kasih atas pengertian, doa, dan semangat yang tidak pernah berhenti diberikan. Dukunganmu menjadi sumber kekuatan dan inspirasi di saat penulis merasa lelah dan hampir menyerah.
11. Terima kasih kepada teman-teman atas kebersamaan, semangat, serta dukungan yang selalu diberikan. Terima kasih atas canda tawa, nasihat, dan kebersamaan yang membuat perjalanan ini lebih bermakna serta penuh warna.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi karya ini, hasilnya masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis sangat mengharapkan saran-saran dan kritikan dari pembaca demi untuk kesempurnaan skripsi karya ini. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi karya yang sederhana ini dapat memberikan manfaat yang baik bagi kita semua.

Padang, 2025

RISA MUBAROKAH
2120312015

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
RINGKASAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
1.5 Ruang Lingkup.....	10
1.6 Sistematika Penulisan	11
BAB II PERENCANAAN BISNIS	12
2.1 Profil Bisnis.....	12
2.1.1 Visi.....	13
2.1.2 Misi.....	13
2.2 Model Bisnis	16
2.3 Aspek Pasar dan pemasaran.....	17
2.3.1 Analisis <i>Segmentasi, Targeting, Positioning</i> (STP).....	17
2.3.2 Nilai Unik yang Ditawarkan	19
2.3.3 Saluran Distribusi	20
2.3.4 <i>Marketing Mix</i> (Bauran Pemasaran)	21
2.3.5 Riset Pasar.....	24
2.4 Aspek Operasi/Produk	26
2.5 Aspek Organisasi SDM	31

2.6	Aspek Keuangan	33
2.6.1	Pendapatan	34
2.6.2	Biaya Operasional.....	38
2.6.3	Sumber Daya Keuangan.....	38
2.6.4	Proyeksi Pendapatan dan Biaya.....	40
2.6.5	Pengelolaan Arus Kas	42
2.6.6	Pengukuran Kinerja Keuangan.....	44
2.6.7	Pertumbuhan dan Ekspansi	47
2.7	Aspek Teknologi Digital.....	48
2.7.1	<i>Use Case Diagram</i>	48
2.7.2	<i>Activity Diagram</i> (Diagram Aktivitas).....	49
2.7.3	<i>Wireframe</i> (Kerangka Awal).....	52
2.7.4	Penggunaan Logo Ruang Kerja Pada <i>Platform</i>	53
2.7.5	Integritas Teknologi	54
2.7.6	Pengembangan dan Implementasi	55
BAB III PENGEMBANGAN TEKNOLOGI.....		57
3.1	Pengembangan Aspek Digital	57
3.1.1	Tujuan Pengembangan Teknologi	57
3.1.2	Relevansi dengan Strategi Bisnis	58
3.2	Desain dan Pengembangan	58
3.2.1	Spesifikasi Fungsional	59
3.2.2	Spesifikasi Teknis	62
3.2.3	Desain Antarmuka	62
3.2.4	Fitur Utama	63
3.3	Implementasi dan Peluncuran	63
3.3.1	Strategi Peluncuran.....	64
3.3.2	Pemasaran Digital.....	64
3.4	Tantangan dan Solusi	65
3.4.1	Tantangan Teknis	65
3.4.2	Tantangan Pengguna	66
BAB IV LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS		67

4.1	Profil Bisnis.....	67
4.1.1	Nama <i>Start-up/Bisnis</i>	67
4.1.2	Deskripsi Singkat Kegiatan Bisnis	68
4.1.3	Visi dan Misi	68
4.1.4	Tata Kelola Perusahaan.....	70
4.1.5	Legalitas Perusahaan (Aspek Hukum).....	71
4.2	<i>Lean Canvas</i>	73
4.3	Aspek Pasar dan Pemasaran.....	74
4.3.1	Analisis Pasar Terbaru	74
4.3.2	Strategi Pemasaran	77
4.3.3	Pendapatan dan Pangsa Pasar.....	80
4.4	Aspek Operasi/Produksi.....	81
4.4.1	Kegiatan Operasional.....	82
4.4.2	Sumber Daya dan Kemitraan	83
4.4.3	Proses Produksi dan Skala	85
4.5	Aspek Organisasi dan SDM	87
4.5.1	Struktur Organisasi Terbaru	88
4.5.2	Peran dan Tanggung Jawab	88
4.5.3	Kualifikasi dan Keterampilan.....	90
4.6	Aspek Keuangan.....	90
4.6.1	Pendapatan dan Biaya	90
4.7	Strategi Peningkatan dan Pengembangan	94
4.7.1	Analisa SWOT	94
4.7.2	Strategi peningkatan Kinerja	96
4.7.3	Strategi Inovasi.....	97
BAB V	KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	98
5.1	Kesimpulan	98
5.2	Rekomendasi.....	99
DAFTAR PUSTAKA	100
LAMPIRAN	102

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Perusahaan Perdagangan	4
Tabel 1.2 Data Mahasiswa Kota Padang.....	5
Tabel 1.3 Data Kafe di kota Padang.....	6
Tabel 2. 1 Matriks SWOT Ruang Kerja.....	23
Tabel 2. 2 Harga Sewa	35
Tabel 2. 3 Proyeksi Penjualan dan Pendapatan	36
Tabel 2. 4 Poyeksi Pendapatan Iklan <i>Banner</i>	37
Tabel 2. 5 Proyeksi Biaya Operasional	38
Tabel 2. 6 Kebutuhan Modal	39
Tabel 2. 7 Sumber Pendanaan	40
Tabel 2. 8 Proyeksi Laba Rugi (6 Bulan Pertama)	41
Tabel 2. 9 Proyeksi Arus Kas (6 Bulan Pertama)	43
Tabel 2. 10 Proyeksi Neraca Keuangan	44
Tabel 2. 11 <i>Net Revenue</i>	45
Tabel 2. 13 Rencana Pengembangan dan Implementasi	56
Tabel 4. 2 Laporan Laba Rugi Ruang Kerja	88
Tabel 4. 3 Strategi SWOT	95

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kebutuhan <i>Platform</i>	7
Gambar 2. 1 <i>Lean canvas</i>	16
Gambar 2. 3 Struktur Organisasi	31
Gambar 2. 4 <i>Use Case Diagram</i> Ruang Kerja	48
Gambar 2. 7 <i>Activity Diagram</i> operasional pemilik & admin.....	50
Gambar 2. 8 <i>wireframing login</i> Ruang Kerja	52
Gambar 2. 9 <i>Wireframing</i> pemesanan.....	52
Gambar 2. 10 <i>Wireframing</i> Riwayat pemesanan	53
Gambar 2. 11 Logo	53
Gambar 2. 12 Skema Integrasi Teknologi.....	55
Gambar 3. 1 Tampilan Halaman Beranda	59
Gambar 3. 2 Halaman <i>Booking</i>	60
Gambar 3. 3 Tampilan Halaman Layanan Konsultasi Admin Ruang Kerja	61
Gambar 3. 4Tampilan Halaman Kelola Tempat Kerja <i>Platform</i> Ruang Kerja.....	61

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Globalisasi dan perkembangan teknologi informasi telah membawa Indonesia memasuki era ekonomi kreatif yang menuntut fleksibilitas dan kolaborasi tinggi. Mahnunah Ni'mah, Alkis Citra Desy Aisyah (2021) Mengatakan bahwa *co-working space* muncul sebagai sarana penting dalam mendukung kota kreatif dengan mendorong komunikasi, kolaborasi, dan inovasi di kalangan pekerja kreatif. Namun di sisi lain, belum semua masyarakat memahami konsep *co-working space*, sehingga permintaan terhadap Ruang kerja alternatif masih rendah meskipun peluangnya besar. Dalam konteks globalisasi, Indonesia dituntut untuk menyiapkan ekosistem digital dan Ruang kerja inovatif agar mampu meningkatkan produktivitas sumber daya manusia dan daya saing ekonomi.

Rizkiani Avina Fitri (2023) Mengatakan bahwa Pandemi Covid-19 membawa perubahan terhadap gaya hidup baru yang disebut *digital nomad*. *Digital nomad* menjadi istilah bagi orang yang bekerja memanfaatkan teknologi sepenuhnya dan tidak terikat oleh ruang ataupun waktu. *Co-working space* menjadi salah satu solusi populer untuk kebutuhan tersebut, terutama di kota-kota besar. Namun, ketersediaan *co-working space* di kota seperti Padang masih terbatas, baik dari segi jumlah maupun jangkauan lokasinya. Kondisi ini menimbulkan kebutuhan akan alternatif Ruang kerja yang lebih mudah dijangkau, terjangkau, dan fleksibel. Salah satu alternatif yang potensial adalah pemanfaatan kafe sebagai tempat kerja. Banyak kafe di Kota Padang sudah menyediakan fasilitas dasar seperti *Wi-Fi*, stop kontak, serta suasana yang mendukung produktivitas. Namun, belum adanya sistem pemesanan tempat kerja di kafe membuat pengaturan waktu dan kenyamanan pengguna sering terganggu, misalnya karena tempat penuh, tidak ada akses listrik, atau suasana terlalu ramai.

Di Kota Padang, geliat dunia usaha terus menunjukkan perkembangan, terutama di sektor konstruksi, perdagangan, dan distribusi. Data mencatat bahwa di Sumatera Barat terdapat sekitar 1.800 hingga 2.000 usaha konstruksi, dan sebagian besar terpusat di Kota Padang sebagai ibu kota provinsi. Berdasarkan data Gabungan Pelaksana Konstruksi Nasional Indonesia (Gapensi) Sumbar tahun 2020, sekitar 95% dari usaha tersebut tergolong skala kecil, 7% menengah, dan hanya 2% yang tergolong besar. Usaha kecil ini umumnya bersifat lokal, dikelola langsung oleh pemiliknya, dan menggunakan sistem perizinan berbasis OSS.(*Online Single Submission*) adalah sistem perizinan berusaha yang diterapkan secara nasional di Indonesia. Sistem ini diluncurkan oleh pemerintah untuk menyederhanakan dan mempercepat proses perizinan usaha melalui satu pintu secara daring). Sementara itu, usaha menengah telah memiliki sertifikasi kerja konstruksi dan menjadi perusahaan klien pemerintah, dan usaha besar menangani proyek BUMN maupun APBD/APBN.

Selain kontraktor, sektor perdagangan dan distribusi di Kota Padang juga didominasi oleh pelaku usaha kecil hingga menengah, seperti CV dan usaha perorangan yang bergerak sebagai *trader*, *supplier*, maupun *distributor*. Meskipun data rinci tidak sepenuhnya tersedia, namun berdasarkan pantauan dari *platform* seperti Indotrading.com, terdapat puluhan hingga ratusan *vendor* dan *supplier* yang beroperasi di Padang. Jenis produk yang ditawarkan sangat beragam, meliputi barang teknik, peralatan medis, mesin, bahan percetakan, hingga alat elektronik. Usaha perdagangan ini umumnya dimulai dari skala mikro dan kecil, kemudian berkembang menjadi menengah apabila telah memiliki klien institusi atau mampu memenangkan tender proyek. Sementara itu, skala besar di bidang ini sangat jarang dijumpai dan biasanya dikelola oleh perusahaan yang berpusat di kota-kota besar.

Klasifikasi umum yang berlaku di Padang dapat dikategorikan sebagai berikut: usaha kecil biasanya berupa pedagang lokal atau CV/perorangan yang melayani pasar tradisional atau toko-toko, usaha menengah adalah supplier yang mampu melayani instansi pemerintah atau proyek, dan berbadan hukum CV atau PT, sedangkan usaha besar adalah perusahaan distribusi nasional atau regional dengan jaringan yang luas jumlahnya sangat terbatas di Padang.

Perilaku komunitas usaha di Kota Padang juga menarik untuk diperhatikan. Para pengusaha kontraktor umumnya tergabung dalam asosiasi formal seperti Gapensi Sumbar/Padang, yang selama masa pandemi mengalami penurunan jumlah anggota aktif dari sebelumnya sekitar 1.800 menjadi hanya sekitar 250 firma aktif di seluruh Sumbar. Meskipun demikian, Kota Padang tetap menjadi pusat representatif dari kegiatan asosiasi ini. Gapensi berfungsi sebagai jaringan profesional yang menyediakan pelatihan sertifikasi (SBU/SKK), advokasi regulasi OSS, serta memfasilitasi lelang proyek pemerintah.

Sementara itu, untuk sektor *trader*, *supplier*, dan *distributor*, pola kebersamaan dan komunitas cenderung bersifat informal dan berbasis budaya. Dalam hal ini, budaya Minangkabau sangat berperan, terutama dalam prinsip-prinsip wirausaha dan jaringan kekeluargaan. Salah satu falsafah lokal yang terkenal adalah “lebih baik jadi kapalo samuik daripada ikua gajah,” yang menggambarkan pilihan untuk menjadi pemimpin usaha kecil sendiri daripada menjadi bawahan di perusahaan besar. Pola pikir ini mendorong banyak orang Minang untuk memilih menjadi wirausahawan meskipun mulai dalam skala kecil, serta membentuk komunitas lokal atau diaspora yang saling memberikan referensi bisnis maupun dukungan modal. Inilah yang menjadikan jejaring berbasis budaya menjadi kekuatan tersendiri dalam dunia usaha di Padang.

Melihat kondisi tersebut dominasi pelaku usaha mikro dan kecil, kebutuhan akan Ruang kerja yang *fleksibel*, serta budaya berkumpul sesama jaringan secara berkala atau sesuai kebutuhan yang sering kuantitas pertemuan cukup sering dapat disimpulkan bahwa terdapat peluang besar dalam menyediakan solusi Ruang kerja yang terjangkau dan mudah diakses. Banyak pelaku usaha ini memiliki kantor yang tidak besar dan ruangan terbatas, namun tetap membutuhkan tempat untuk bekerja, bertemu klien, atau berdiskusi proyek dan sumber pendanaan dan sumber barang. Dalam konteks ini, platform pemesanan tempat kerja di kafe sebagai alternatif *co-working space* menjadi sangat relevan. Tidak hanya menyediakan tempat yang nyaman dan fungsional, konsep ini juga mampu menjawab kebutuhan pelaku usaha untuk tetap terhubung dalam jejaring komunitas, memperkuat kolaborasi, dan membentuk ekosistem kerja yang inklusif, modern, dan adaptif terhadap tantangan zaman. Menurut Porter (1985) dalam teori *competitive advantage*, bisnis yang

mampu menawarkan nilai lebih dan efisiensi layanan melalui inovasi digital akan memiliki keunggulan kompetitif di pasar.

Co-working space telah menjadi solusi populer untuk mendukung gaya hidup *digital nomad*, terutama di kota-kota besar seperti Jakarta, Bandung, dan Surabaya. Namun, menurut beberapa penelitian nasional, masih banyak *co-working space* di Indonesia yang belum didukung oleh sistem reservasi digital, menyebabkan inefisiensi dalam pengelolaan ruang dan waktu. Selain itu, tarif penggunaan *co-working space* yang relatif tinggi juga menjadi hambatan bagi sebagian pengguna, khususnya mahasiswa, *freelancer*, dan pekerja rintisan. Keterbatasan akses ini menimbulkan kebutuhan akan Ruang kerja yang lebih terjangkau, fleksibel, dan mudah dijangkau. Ketersediaan *co-working space* di kota seperti Padang masih sangat terbatas, baik dari jumlah maupun jangkauan wilayahnya. Padahal, banyak kafe di Kota Padang yang sudah menyediakan fasilitas pendukung seperti *Wi-Fi*, tempat duduk dan suasana nyaman yang berpotensi menjadi tempat kerja alternatif.

Sampai saat ini belum adanya sistem reservasi khusus untuk tempat kerja di kafe menyebabkan gangguan kenyamanan, seperti tempat penuh, tidak tersedianya colokan listrik, atau suasana terlalu bising, tidak terdapat informasi kafe mana saja yang menyewakan *co-working space* di kota padang. Hal ini menjadi kendala bagi pekerja yang ingin mengatur waktu kerja secara efisien di lingkungan kafe. Oleh karena itu, saya melihat peluang untuk menjalankan bisnis platform reservasi tempat kerja di kafe sebagai solusi dari permasalahan tersebut.

Jumlah Perusahaan Perdagangan di Kota Padang menurut data BPS Kota padang tahun 2022 sebagai berikut :

Tabel 1.1 Data Perusahaan Perdagangan

Perusahaan Perdagangan	Jumlah Perusahaan Perdagangan Menurut Skala Usaha	
	2022	
Besar		2.447
Menengah		13.491
Kecil		33.135
Mikro		1.918
Jumlah		50.991

(Sumber: BPS Kota Padang,2022)

Berdasarkan data BPS tahun 2022, terdapat total 50.991 perusahaan perdagangan di Kota Padang yang terbagi ke dalam empat skala usaha, yaitu mikro, kecil, menengah, dan besar. Dari jumlah tersebut, sebanyak 13.491 merupakan usaha menengah dan 2.447 merupakan usaha besar, sehingga total perusahaan perdagangan skala menengah dan besar mencapai 15.938 unit. Jumlah ini menunjukkan potensi pasar yang signifikan bagi pengembangan layanan *co-working space* di Kota Padang, khususnya untuk memenuhi kebutuhan ruang pertemuan dan kerja fleksibel bagi pelaku usaha dengan skala ekonomi menengah ke atas. Pengusaha pada kategori ini umumnya memiliki aktivitas bisnis yang dinamis, melibatkan klien, mitra, dan tenaga kerja profesional, sehingga memerlukan tempat kerja yang representatif, nyaman, dan mudah diakses. Oleh karena itu, *co-working space* dapat menjadi solusi alternatif yang menarik, sekaligus mendukung peningkatan produktivitas dan profesionalisme pelaku usaha di sektor perdagangan.

Jumlah Mahasiswa aktif di Kota Padang menurut data Langgam yang dikutip dari BPS tahun 2021 sebagai berikut :

Tabel 1.2 Data Mahasiswa Kota Padang

Tahun	Jumlah Mahasiswa
2021	175.675

(Sumber: Langgam.id 2022)

Pada tahun 2021, jumlah mahasiswa di Kota Padang mencapai 175.675 orang, mencakup mahasiswa dari berbagai perguruan tinggi negeri maupun swasta di kota tersebut. Jumlah ini menjadikan Kota Padang sebagai daerah dengan konsentrasi mahasiswa tertinggi di Provinsi Sumatera Barat, melampaui kota dan kabupaten lainnya. Tingginya jumlah mahasiswa ini menunjukkan bahwa Kota Padang tidak hanya menjadi pusat pemerintahan dan ekonomi, tetapi juga berperan penting sebagai pusat pendidikan tinggi di wilayah Sumatera.

Berikut data kafe di kota padang menurut data kepariwisataan kota padang dari tahun 2021,2023 dan tahun 2024 sebagai berikut :

Tabel 1. 3 Data Kafe di kota Padang

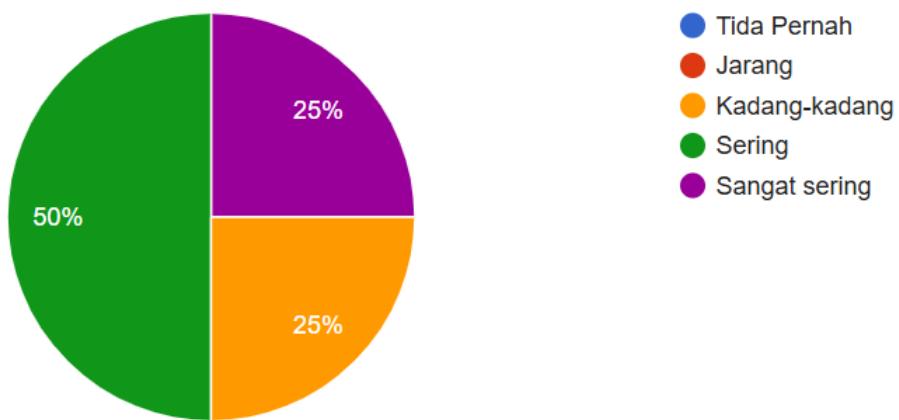
Tahun	Jumlah Coffeshop	co-working space	Jumlah Bisnis Center
2021	78	30	17
2023	105	50	16
2024	105	50	26
total	288	130	59

(Sumber: Dinas Kepariwisataan 2025)

Dalam beberapa tahun terakhir, pertumbuhan industri kreatif dan gaya hidup urban di Kota Padang turut mendorong munculnya berbagai tempat usaha berbasis gaya hidup modern, salah satunya adalah kedai kopi (*coffee shop*). Berdasarkan data yang tersedia, pada tahun 2021 terdapat 78 kedai kopi yang beroperasi di Kota Padang. Jumlah ini mengalami peningkatan signifikan pada tahun 2023, mencapai 105 kedai, dan angka tersebut bertahan stabil hingga tahun 2024. Peningkatan jumlah kedai kopi ini menunjukkan adanya pergeseran tren konsumsi masyarakat, khususnya generasi muda, yang tidak hanya menjadikan kopi sebagai kebutuhan minuman, tetapi juga sebagai bagian dari gaya hidup, tempat berkumpul, bekerja, bahkan sebagai ruang kolaborasi komunitas. Keberadaan kedai kopi kini tidak hanya dipandang sebagai usaha kuliner biasa, melainkan telah menjadi bagian dari ekosistem ekonomi kreatif yang memiliki peran dalam mendukung aktivitas sosial, budaya, hingga produktivitas kerja.

Stabilitas jumlah kedai kopi di tahun 2023 dan 2024 juga bisa diartikan bahwa bisnis ini telah mencapai tahap kematangan pasar, di mana persaingan mulai stabil dan peluang tetap terbuka bagi pelaku baru yang mampu menawarkan nilai tambah dan diferensiasi, seperti desain ruang yang nyaman, konsep yang unik, atau fasilitas penunjang seperti *Wi-Fi* cepat, Ruang kerja informal dan ketersediaan ruang sholat, Toilet yang memadai. Tapi ada sebagian kafe yang fasilitas tidak memadai untuk dijadikan *co-working space*.

2. Dalam aktivitas harian Anda (belajar, bekerja, meeting, atau membuat konten), seberapa sering Anda merasa membutuhkan co-working space ?



Gambar 1.1 Kebutuhan Platform

(Sumber ; Olahan Penulis,2025)

Berdasarkan hasil kuesioner yang ditampilkan pada diagram lingkaran di atas, dapat diketahui bahwa sebagian besar responden, yaitu sebesar 50%, menyatakan bahwa mereka sering menggunakan ruang kerja. Selanjutnya, sebanyak 25% responden menyatakan bahwa mereka kadang-kadang menggunakan ruang kerja, sedangkan 25% lainnya mengaku sangat sering memanfaatkan ruang kerja. Menariknya, tidak terdapat responden yang memilih kategori tidak pernah maupun jarang, yang menunjukkan bahwa seluruh responden memiliki pengalaman dalam menggunakan ruang kerja, meskipun dengan frekuensi yang berbeda-beda.

Hasil ini memberikan gambaran bahwa keberadaan ruang kerja sudah menjadi bagian penting dalam mendukung aktivitas akademik maupun profesional. Tingginya persentase pada kategori sering mengindikasikan bahwa kebutuhan terhadap ruang kerja cukup mendesak dan berulang. Sementara itu, keberadaan responden yang memilih sangat sering memperlihatkan adanya kelompok pengguna yang benar-benar mengandalkan fasilitas ruang kerja sebagai alternatif *co-working space* untuk mendukung produktivitas. Dengan demikian, data ini menegaskan relevansi pengembangan *platform* Ruang Kerja yang berbasis *website*, karena mampu menjawab kebutuhan pengguna yang membutuhkan akses ruang kerja fleksibel, terjangkau, dan mudah dipesan secara *online*.

Dari permasalahan tersebut, diperlukan sebuah solusi digital berupa platform pemesanan tempat kerja di kafe yang dapat menjembatani kebutuhan Ruang kerja fleksibel di Kota Padang. Dengan *platform* ini, pengguna dapat melihat ketersediaan tempat, memilih lokasi yang sesuai dengan preferensi, serta melakukan reservasi secara *real-time*. Inovasi ini tidak hanya mempermudah pengguna dalam merencanakan aktivitas kerja, tetapi juga meningkatkan potensi bisnis bagi pemilik kafe. Pada akhirnya, platform ini diharapkan dapat menjadi alternatif *co-working space* yang lebih terjangkau, mudah dijangkau, dan mendukung produktivitas masyarakat urban di Kota Padang.

Platform "Ruang Kerja" secara khusus menargetkan kafe-afe yang memiliki potensi untuk dimanfaatkan sebagai *co-working space* alternatif. Hal ini didasarkan pada kebutuhan pengguna,khususnya mahasiswa, *freelancer*, dan pekerja *remote*, yang mencari tempat kerja yang fleksibel, nyaman, serta memiliki suasana santai dan aksesibilitas tinggi. Berbeda dengan hotel yang lebih berfokus pada akomodasi dan layanan menginap, kafe lebih cocok dijadikan lokasi kerja jangka pendek karena tidak memerlukan reservasi inap, Menawarkan suasana informal namun produktif, harga lebih terjangkau dan sesuai dengan segmen pasar pengguna kami,Lebih banyak tersebar di area perkotaan dan dekat kampus atau area bisnis.

Fokus utama diarahkan pada pengembangan layanan *co-working space* yang berbasis di kafe, bukan pada fasilitas hotel atau akomodasi lainnya. Hal ini didasarkan pada beberapa pertimbangan strategis dan kebutuhan pasar yang lebih relevan. Secara perilaku konsumen, masyarakat khususnya kalangan muda lebih tertarik memilih kafe sebagai tempat bekerja atau belajar karena sifatnya yang lebih santai, fleksibel, dan terjangkau. Berbeda dengan hotel, yang meskipun memiliki fasilitas lengkap dan ruang meeting, tetapi lebih banyak ditujukan untuk keperluan menginap atau acara formal. Penggunaan hotel sebagai tempat kerja harian bagi individu cenderung tidak efisien dari segi biaya dan tidak mencerminkan kebutuhan fleksibilitas yang diinginkan oleh pasar sasaran bisnis ini.

Secara keseluruhan, platform pemesanan tempat kerja di kafe adalah ide bisnis yang layak, relevan dengan kebutuhan zaman, serta adaptif terhadap gaya hidup digital masyarakat urban. Khususnya di Kota Padang, ide ini tidak hanya

akan menguntungkan pengguna dan pemilik kafe, tetapi juga mendukung transformasi digital UMKM, memperkuat ekosistem kreatif, dan menciptakan lapangan kerja baru di sektor teknologi dan layanan. Kondisi saat ini menunjukkan bahwa kebutuhan akan Ruang kerja yang fleksibel dan nyaman semakin meningkat, terutama di tengah perkembangan gaya hidup digital dan kerja remote. Di Kota Padang, meskipun terdapat beberapa *co-working space*, ketersediaannya masih sangat terbatas dan belum mampu menjangkau seluruh kalangan masyarakat, khususnya mahasiswa, pekerja lepas, dan pelaku usaha kecil menengah.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian mengenai *platform* Ruang Kerja sebagai solusi alternatif *co-working space* di Kota Padang, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi ketersediaan dan pemanfaatan *co-working space* serta kafe sebagai alternatif Ruang kerja di Kota Padang saat ini?
2. Apa saja kendala yang dihadapi pengguna (mahasiswa, *freelancer*, pekerja remote, pelaku UMKM) dalam memanfaatkan kafe sebagai Ruang kerja, khususnya terkait fasilitas, kenyamanan, dan sistem reservasi?
3. Bagaimana konsep dan fitur platform pemesanan tempat kerja di kafe yang ideal untuk menjawab kebutuhan fleksibilitas, kenyamanan, dan produktivitas kerja di Kota Padang?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kondisi terkini ketersediaan dan pemanfaatan *co-working space* serta kafe sebagai alternatif Ruang kerja di Kota Padang.
2. Untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi pengguna dalam memanfaatkan kafe sebagai tempat kerja, terutama terkait fasilitas, kenyamanan, dan sistem reservasi.
3. Untuk merancang konsep dan fitur ideal dari platform pemesanan tempat kerja di kafe sebagai solusi *co-working space* alternatif yang fleksibel dan produktif.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian mengenai platform *Ruang Kerja* sebagai solusi alternatif co-working space di Kota Padang diharapkan dapat memberikan manfaat yang nyata, baik bagi perusahaan maupun stakeholder

1. Manfaat bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat nyata bagi perusahaan pengembang platform digital, khususnya yang bergerak di bidang layanan reservasi tempat kerja. Dengan adanya penelitian ini, perusahaan dapat memperoleh gambaran yang jelas mengenai kebutuhan dan preferensi pengguna dalam memilih tempat kerja alternatif berbasis kafe, sehingga dapat merancang produk yang lebih relevan, user-friendly, dan berorientasi pada pengalaman pengguna. Selain itu, hasil penelitian ini dapat menjadi dasar dalam menyusun strategi bisnis dan inovasi layanan yang mampu bersaing di tengah tren digitalisasi dan meningkatnya jumlah pekerja fleksibel di kota-kota berkembang seperti Padang.

2. Manfaat bagi *stakeholder*

seperti pemilik kafe, pemerintah daerah, komunitas UMKM, dan akademisi, penelitian ini turut memberikan manfaat strategis. Pemilik kafe dapat memanfaatkan hasil penelitian ini untuk mengembangkan layanan dan meningkatkan potensi bisnis mereka melalui kerja sama dengan platform digital pemesanan tempat kerja. Pemerintah daerah dapat menjadikannya sebagai salah satu referensi dalam menyusun kebijakan yang mendukung transformasi ekonomi kreatif dan digitalisasi UMKM, khususnya di sektor jasa dan Ruang kerja publik. Sementara itu, komunitas pelaku UMKM dan pekerja lepas dapat terbantu dengan adanya Ruang kerja yang lebih fleksibel, terjangkau, dan produktif. Penelitian ini juga memberikan kontribusi bagi dunia akademik sebagai rujukan dalam kajian teknologi, bisnis digital, dan ekonomi kreatif yang berbasis pada kebutuhan lokal.

1.5 Ruang Lingkup

Penelitian ini difokuskan pada pengembangan konsep dan kebutuhan terhadap platform digital pemesanan tempat kerja di kafe sebagai solusi alternatif *co-working space* di Kota Padang. Lingkup penelitian mencakup identifikasi kondisi eksisting terkait ketersediaan *co-working space* dan pemanfaatan kafe sebagai Ruang kerja, analisis kebutuhan pengguna terhadap fasilitas dan layanan

yang mendukung produktivitas, serta perancangan fitur yang relevan dan sesuai dengan gaya hidup kerja fleksibel masyarakat urban, khususnya mahasiswa, *freelancer*, pekerja *remote*.

Penelitian ini tidak mencakup pengembangan sistem teknis secara menyeluruh (*coding* dan implementasi penuh), namun lebih menitikberatkan pada tahap perancangan awal berupa konsep *platform*, fitur utama, dan skema interaksi antara pengguna dan pemilik kafe. Fokus wilayah penelitian dibatasi hanya pada Kota Padang dengan pertumbuhan UMKM, industri kreatif, dan jumlah kedai kopi yang tinggi, namun dengan ketersediaan *co-working space* yang masih terbatas. Penelitian ini juga tidak membahas pemanfaatan Ruang kerja di hotel, ruang publik milik pemerintah, atau institusi pendidikan, karena secara strategi bisnis dan karakteristik pengguna, kafe dianggap paling relevan untuk dikembangkan sebagai Ruang kerja fleksibel berbasis reservasi digital.

1.6 Sistematika Penulisan

Bagian ini menjelaskan sistematika penulisan laporan untuk memberikan gambaran umum tentang struktur laporan.

BAB I - Pendahuluan: Menjelaskan latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, metodologi, ruang lingkup, dan sistematika penulisan.

BAB II - Perencanaan Bisnis: Menguraikan rencana bisnis termasuk analisis pasar, strategi pemasaran, model bisnis, dan proyeksi keuangan.

BAB III - Pengembangan Teknologi Digital: Menguraikan proses pengembangan teknologi seperti *website* atau aplikasi *mobile*, dari perencanaan hingga implementasi dan peluncuran.

BAB IV Laporan Perkembangan Bisnis: Menyajikan perkembangan terbaru dalam aspek bisnis yang meliputi profil bisnis, model bisnis, aspek pasar dan pemasaran, operasi, SDM, keuangan, dan teknologi digital.

BAB V - Kesimpulan dan Rekomendasi: Menyajikan kesimpulan dari laporan ini dan memberikan rekomendasi untuk langkah selanjutnya.

Dengan struktur ini, Anda dapat membuat bab pendahuluan yang jelas dan terorganisir dengan baik, memberikan dasar yang kuat untuk laporan perkembangan bisnis dan pengembangan teknologi yang komprehensif.

BAB II

PERENCANAAN BISNIS

2.1 Profil Bisnis

Ruang Kerja adalah sebuah *platform* digital berbasis *website* dan yang menyediakan layanan pemesanan tempat kerja di kafe sebagai solusi *co-working space* fleksibel di Kota Padang. *Platform* ini hadir sebagai jawaban atas meningkatnya kebutuhan masyarakat, khususnya mahasiswa, *freelancer*, dan pekerja *remote*, akan Ruang kerja alternatif yang nyaman, terjangkau, dan mendukung produktivitas.

Melalui Ruang Kerja, pengguna dapat mencari kafe mitra yang menyediakan fasilitas kerja seperti *Wi-Fi* stabil, stop kontak, ruang tenang, dan kenyamanan tempat duduk. Pengguna juga bisa melakukan reservasi tempat secara *real-time*, melihat ulasan dari pengguna lain, serta melakukan pembayaran langsung melalui sistem *online* yang terintegrasi. Bagi pemilik kafe, Ruang Kerja memberikan peluang untuk meningkatkan pendapatan melalui sistem reservasi tempat kerja, khususnya di luar jam sibuk, serta memperluas jangkauan pasar ke segmen profesional dan pelajar.

Dengan adanya pengetahuan di bidang ini, Ruang kerja siap menjadi platform terpercaya bagi para pencari tempat Ruang kerja yang nyaman.

Nama <i>Start-up</i>	: Ruang kerja
Lokasi	: kota padang, provinsi sumatera barat
Bidang kegiatan	: teknologi dan layanan reservasi digital
Produk	: <i>Platform</i> digital pemesanan tempat kerja di kafe
Layanan	: tempat kerja di kafe secara <i>online</i> Informasi fasilitas kafe (<i>Wi-Fi</i> , stop kontak, ruang <i>meeting</i> , dll.) Ulasan pengguna & sistem <i>rating</i> , Kemitraan dan promosi untuk pemilik kafe

Pembayaran digital dan manajemen reservasi
target pasar : Mahasiswa, *freelancer*; pekerja *remote*, pelaku
UMKM digital Pemilik kafe lokal yang ingin
mengoptimalkan ruang dan waktu operasional.

2.1.1 Visi

Visi dari platform Ruang Kerja disusun sebagai arah dan tujuan utama dalam pengembangan bisnis berbasis digital ini. Menjadi *platform* terdepan dalam menyediakan Ruang kerja fleksibel berbasis kafe yang mendukung produktivitas, gaya hidup modern, dan pertumbuhan ekonomi kreatif di Kota Padang dan sekitarnya pada tahun 2030.

2.1.2 Misi

Misi yang dirumuskan pada penelitian ini berfungsi sebagai arah strategis dan landasan utama dalam pengembangan *platform* Ruang Kerja. Keberadaan visi menjadi pedoman untuk menentukan tujuan jangka panjang, sekaligus memastikan setiap langkah pengembangan tetap konsisten dengan orientasi bisnis yang ingin dicapai. Dengan visi yang jelas, *Ruang Kerja* diharapkan mampu berperan sebagai solusi inovatif yang relevan dengan kebutuhan masyarakat dan mendukung perkembangan ekosistem ekonomi kreatif di Kota Padang.

1. Meningkatkan akses Ruang kerja

Menyediakan kemudahan akses Ruang kerja yang nyaman, terjangkau, dan fleksibel melalui sistem reservasi digital.

2. Mendukung Gaya Kerja Modern

Mendorong produktivitas masyarakat urban dengan menghadirkan solusi kerja yang sesuai dengan tren *remote working* dan *digital lifestyle*.

3. Mendorong Inovasi Berkelanjutan

Mengembangkan teknologi yang intuitif dan efisien untuk pengalaman pengguna yang maksimal.

4. Memberdayakan Ekonomi Kreatif

Menjadi bagian dari ekosistem digital yang mendorong kolaborasi, pertumbuhan UMKM, dan transformasi digital di Sumatera Barat

2.1.3 Deskripsi Singkat Kegiatan Bisnis

Perubahan gaya hidup dan pola kerja masyarakat modern telah melahirkan kebutuhan baru akan Ruang kerja yang tidak lagi terbatas pada kantor formal. Di tengah meningkatnya jumlah *freelancer*, mahasiswa, pekerja *remote*, serta pelaku usaha mikro dan *startup*, muncul permintaan terhadap tempat kerja yang fleksibel, nyaman, dan terjangkau. Kota Padang, sebagai salah satu kota berkembang di Indonesia dengan jumlah mahasiswa dan profesional muda yang cukup besar, mulai merasakan kebutuhan ini. realita di lapangan menunjukkan bahwa pilihan Ruang kerja yang tersedia masih sangat terbatas. *Co-working space* konvensional umumnya mematok harga sewa yang relatif tinggi, dan sistemnya belum cukup fleksibel untuk penggunaan harian atau sesekali. Di sisi lain, banyak orang mencoba bekerja di kafe, namun menghadapi tantangan seperti keterbatasan tempat, tidak adanya sistem reservasi, suasana yang tidak selalu mendukung produktivitas, serta ketidakpastian fasilitas.

Melihat celah inilah, Ruang Kerja hadir sebagai solusi inovatif berbasis teknologi. Ruang Kerja adalah sebuah platform digital dalam bentuk *website*, yang memungkinkan pengguna untuk melakukan reservasi tempat kerja di kafe-kafe mitra secara online. Dengan hanya beberapa klik, pengguna dapat memilih kafe berdasarkan lokasi, fasilitas, dan ulasan, lalu langsung memesan tempat kerja sesuai waktu yang diinginkan. Pembayaran dilakukan secara digital dan proses reservasi tercatat secara *real-time*. Lebih dari sekadar layanan reservasi, Ruang Kerja mengusung konsep "kerja nyaman ala *co-working space*, suasana santai khas kafe." Artinya, pengguna akan mendapatkan pengalaman bekerja di tempat yang mendukung fokus dan produktivitas dengan fasilitas seperti *Wi-Fi* stabil, colokan listrik, dan suasana tenang tanpa harus membayar mahal atau terikat kontrak jangka panjang. Di sisi lain, pemilik kafe pun diuntungkan karena bisa mengoptimalkan ruang yang tidak selalu penuh dan mendapatkan pendapatan tambahan melalui sistem bagi hasil yang adil.

Ruang Kerja menargetkan berbagai segmen pengguna, antara lain:

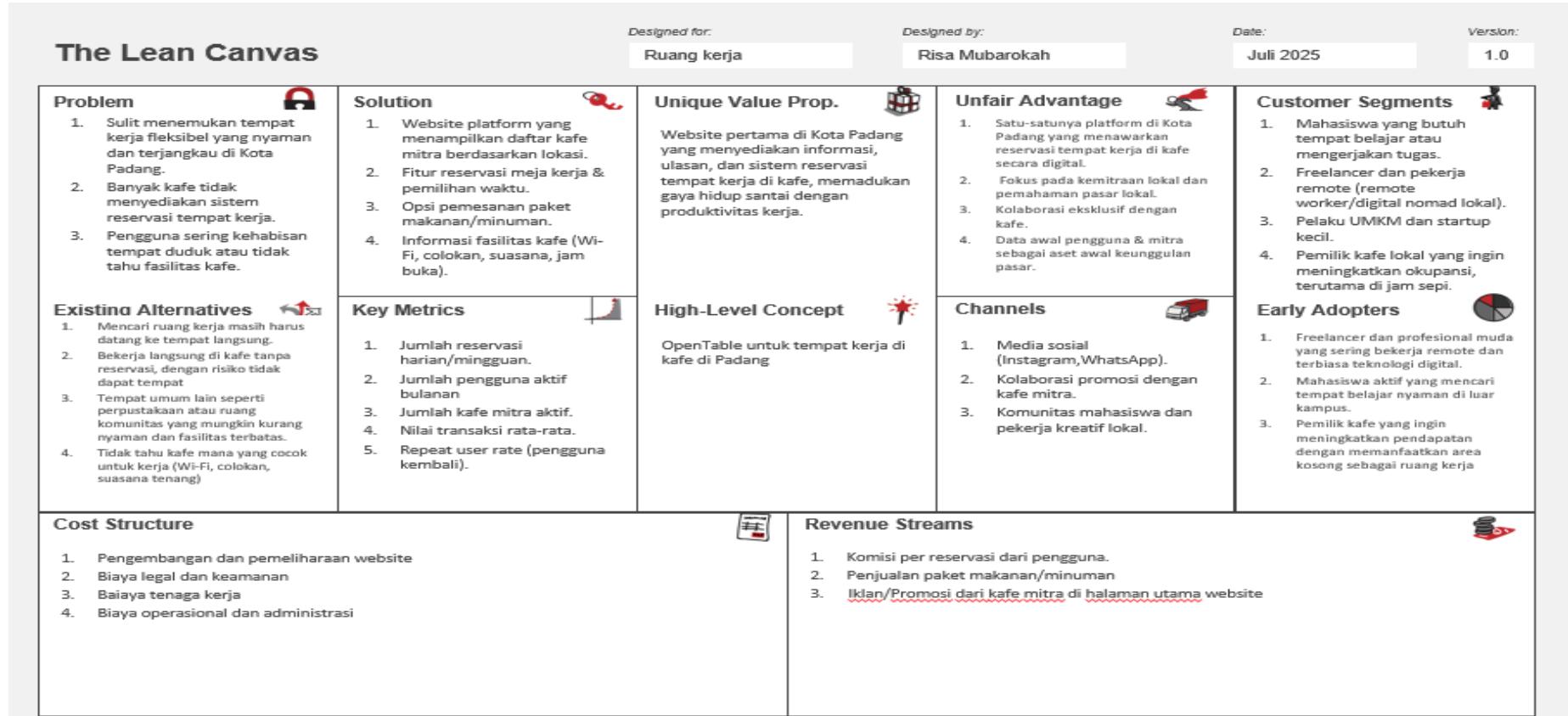
Mahasiswa yang ingin belajar atau berdiskusi di luar kampus, *Freelancer* dan pekerja *remote* yang membutuhkan suasana kerja alternatif, Pelaku UMKM dan *startup founder* yang memerlukan ruang meeting informal namun

profesional,Pemilik kafe yang ingin memaksimalkan potensi ruang mereka menjadi Sebagai *platform* digital pertama di Kota Padang yang secara khusus menyediakan layanan ini, Ruang Kerja memiliki keunggulan dalam hal kemudahan akses, fleksibilitas waktu, harga terjangkau, dan jaringan kafe mitra yang terseleksi dengan baik. Dengan pendekatan ini, Ruang Kerja tidak hanya menawarkan Ruang kerja alternatif, tetapi juga menjadi bagian dari solusi gaya kerja masa kini yang lebih dinamis dan efisien.

Melalui pemanfaatan teknologi, kolaborasi dengan mitra lokal, dan pemahaman terhadap kebutuhan pasar, Ruang Kerja diharapkan dapat tumbuh menjadi platform yang berkelanjutan, relevan, dan bermanfaat bagi komunitas produktif di Kota Padang. Inisiatif ini juga mendukung tumbuhnya ekonomi kreatif, memperkuat ekosistem digital, serta menciptakan peluang usaha baru bagi sektor informal, khususnya kafe-kafe lokal.empat kerja produktif.

2.2 Model Bisnis

Model Bisnis yang penulis gunakan ialah Model Bisnis *Lean Canvas*. *Lean canvas* adalah pendekatan yang digunakan oleh perusahaan, terutama *startup*, untuk mengembangkan produk atau layanan dengan cepat dan efisien. *Lean canvas* dapat dilihat pada gambar 2.1 dibawah ini :



Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (www.businessmodelgeneration.com/canvas). PowerPoint implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: CC BY-SA 3.0

Gambar 2. 1 *Lean canvas*

2.3 Aspek Pasar dan pemasaran

Pertumbuhan jumlah *coffee shop* dan UMKM di Kota Padang menunjukkan potensi pasar yang besar untuk layanan Ruang kerja fleksibel. Berdasarkan data Dinas Pariwisata Kota Padang, jumlah *coffee shop* meningkat dari 78 unit pada tahun 2021 menjadi 105 unit pada tahun 2023 dan bertahan stabil hingga 2024. Di sisi lain, jumlah *co-working space* masih terbatas, hanya sekitar 50 unit pada tahun 2024. Hal ini menandakan adanya kebutuhan akan alternatif Ruang kerja yang lebih mudah diakses dan terjangkau. *Platform* Ruang Kerja hadir untuk menjawab kebutuhan tersebut dengan menawarkan layanan reservasi tempat kerja di kafe mitra secara *online*. Target pasar *platform* ini adalah mahasiswa, *freelancer*, pekerja remote, serta pelaku UMKM dan startup lokal yang membutuhkan tempat kerja yang nyaman, fleksibel, dan mendukung produktivitas. Dengan gaya hidup digital dan tren kerja jarak jauh yang terus berkembang, serta terbatasnya Ruang kerja profesional yang terjangkau di Kota Padang, pasar untuk layanan seperti Ruang Kerja sangat potensial dan belum banyak digarap oleh pesaing.

2.3.1 Analisis Segmentasi, Targeting, Positioning (STP)

Analisis *Segmentasi, Targeting, dan Positioning* (STP) adalah kerangka kerja strategis yang di gunakan untuk mengidentifikasi dan memilih kelompok pelanggan yang paling sesuai dengan *website* Ruang Kerja, serta bagaimana menentukan bagaimana *platform* kami akan di posisikan di benak mereka.

1. Segmentasi B2C berfokus pada kelompok individu yang akan menjadikan pengguna akhir *platform* kami. B2C (*Business to Consumer*) adalah model bisnis di mana perusahaan (*business*) menjual produk atau layanan langsung kepada konsumen akhir (*consumer*). Jadi, transaksi yang terjadi dalam B2C sifatnya langsung antara penjual (perusahaan) dengan pembeli (individu).
 - a) Segmentasi demografis, platform Ruang Kerja menargetkan individu berusia antara 18 hingga 40 tahun, yang berada pada usia produktif dan aktif secara digital. Segmentasi ini mencakup mahasiswa, *freelancer*, pekerja jarak jauh (*remote worker*), serta pelaku usaha kecil dan kreatif yang membutuhkan Ruang kerja fleksibel di luar rumah atau kantor tetap. Mereka cenderung memiliki mobilitas tinggi, terbiasa menggunakan teknologi untuk menunjang aktivitas sehari-hari, dan

lebih memilih tempat kerja yang nyaman, santai, namun tetap mendukung produktivitas. Gaya hidup yang dinamis dan tidak terikat waktu atau tempat menjadikan segmen ini sangat cocok untuk layanan pemesanan tempat kerja berbasis kafe seperti yang ditawarkan oleh Ruang Kerja.

- b) Segmentasi Geografis, pasar difokuskan pada wilayah perkotaan di Kota Padang, terutama di area yang memiliki tingkat aktivitas tinggi, seperti pusat kota, kawasan usaha, dan area komersial yang dipenuhi oleh kafe dan tempat nongkrong. Wilayah-wilayah ini umumnya menjadi pusat pergerakan masyarakat produktif yang mencari lokasi kerja alternatif yang mudah diakses, dekat dengan aktivitas harian, serta memiliki fasilitas dasar seperti *Wi-Fi*, stop kontak, dan kenyamanan tempat duduk. Pemilihan segmentasi geografis ini disesuaikan dengan tujuan Ruang Kerja untuk menyediakan solusi Ruang kerja fleksibel yang terintegrasi dengan gaya hidup urban dan perkembangan ekonomi kreatif di kota tersebut.

2. Targeting untuk B2C

Ruang Kerja menargetkan individu berusia 18 hingga 40 tahun di Kota Padang yang membutuhkan Ruang kerja fleksibel dan nyaman di luar rumah atau kantor. Target utamanya adalah mahasiswa, *freelancer*, pekerja *remote*, serta pelaku usaha kecil yang aktif secara digital dan terbiasa menggunakan layanan berbasis teknologi. Mereka cenderung memiliki gaya hidup urban yang dinamis, sering bekerja dari kafe, dan mengutamakan efisiensi, kenyamanan, serta kemudahan akses saat memilih tempat kerja. Platform ini dirancang untuk menjawab kebutuhan kelompok tersebut dengan sistem reservasi tempat kerja yang praktis, cepat, dan terintegrasi secara *online*.

3. Positioning

Ruang Kerja memposisikan diri sebagai *platform* digital pertama di Kota Padang yang secara khusus menyediakan layanan reservasi tempat kerja berbasis kafe. *Platform* ini hadir sebagai solusi inovatif bagi masyarakat urban yang menginginkan fleksibilitas kerja tanpa mengorbankan kenyamanan. Dengan menggabungkan kenyamanan fasilitas layaknya *co-working space* dan suasana santai khas kafe, Ruang Kerja menjadi pilihan ideal bagi individu yang ingin tetap produktif dalam lingkungan yang lebih informal dan terjangkau. Tidak hanya menyediakan kemudahan dalam pemesanan tempat kerja secara online, Ruang Kerja juga menawarkan pengalaman kerja yang praktis, efisien, dan sesuai dengan gaya hidup digital masa kini. Melalui sistem reservasi *real-time*, informasi fasilitas kafe, serta fitur pembayaran digital yang terintegrasi, platform ini memberikan nilai tambah bagi pengguna yang membutuhkan Ruang kerja harian yang nyaman dan fleksibel. Dengan pendekatan ini, Ruang Kerja tidak hanya menjadi alternatif *co-working space*, tetapi juga bagian dari transformasi gaya kerja modern di Kota Padang.

2.3.2 Nilai Unik yang Ditawarkan

Ruang Kerja menawarkan nilai unik sebagai platform digital pertama di Kota Padang yang secara khusus menyediakan layanan reservasi tempat kerja di kafe secara *online*. Tidak hanya menampilkan daftar kafe mitra berdasarkan lokasi, platform ini juga memberikan informasi lengkap mengenai fasilitas pendukung seperti *Wi-Fi*, colokan listrik, suasana, dan jam operasional, serta memungkinkan pengguna memilih waktu reservasi sesuai kebutuhan mereka.

Nilai unik dari Ruang Kerja terletak pada kemampuannya untuk menggabungkan gaya hidup santai khas kafe dengan kenyamanan dan efisiensi kerja ala *co-working space*, namun dengan biaya yang lebih terjangkau dan tanpa komitmen jangka panjang. Pengguna tidak lagi harus datang langsung ke kafe dan berharap mendapat tempat, karena melalui sistem reservasi yang disediakan, mereka bisa memastikan ketersediaan tempat kerja sebelum datang. Ruang Kerja mengusung pendekatan lokal yang kuat, dengan mengandeng kafe-afe di Kota Padang sebagai mitra utama. Pemahaman terhadap karakter pasar lokal dan

kolaborasi eksklusif dengan mitra bisnis membuat platform ini memiliki keunggulan kompetitif yang sulit ditiru. Dengan sistem bagi hasil yang saling menguntungkan, baik pengguna maupun pemilik kafe mendapatkan nilai tambah dari ekosistem yang dibangun oleh Ruang Kerja.

2.3.3 Saluran Distribusi

Ruang Kerja memanfaatkan berbagai saluran distribusi digital dan langsung untuk menjangkau target pasar secara efektif. Media sosial seperti Instagram, TikTok, dan WhatsApp digunakan untuk menyampaikan informasi layanan, promosi, dan membangun interaksi dengan pengguna. Konten yang ditampilkan meliputi video pendek, ulasan pengguna, tips kerja produktif, serta promosi dari kafe mitra. Saluran ini sangat relevan dengan gaya hidup digital mahasiswa, *freelancer*, dan pelaku usaha kecil yang menjadi target utama. Selain itu, kolaborasi promosi dengan kafe mitra dilakukan melalui pemasangan stiker QR, banner mini, dan materi informasi reservasi di lokasi kafe. Strategi ini didukung oleh distribusi melalui komunitas mahasiswa dan pekerja kreatif lokal yang memiliki pengaruh kuat di lingkungan masing-masing. Pemasaran langsung juga dilakukan di area kafe mitra untuk meningkatkan visibilitas *platform* secara *offline*. Website Ruang Kerja sendiri menjadi saluran utama layanan, tempat pengguna melakukan pencarian kafe, reservasi, dan pembayaran secara terintegrasi.

Strategi distribusi Ruang Kerja tidak hanya berfokus pada jangkauan, tetapi juga pada efektivitas penyampaian nilai kepada pengguna. Oleh karena itu, pendekatan *omnichannel* diterapkan dengan mengintegrasikan promosi online dan offline secara konsisten. Setiap saluran digunakan tidak hanya sebagai media promosi, tetapi juga sebagai sarana edukasi untuk membangun pemahaman pengguna terhadap manfaat platform ini. Dengan kombinasi saluran digital yang interaktif dan distribusi lokal yang dekat dengan aktivitas pengguna, Ruang Kerja membangun hubungan yang kuat antara teknologi, kebutuhan pasar, dan kebiasaan kerja modern di Kota Padang.

2.3.4 *Marketing Mix (Bauran Pemasaran)*

Marketing Mix adalah strategi *bauran pemasaran* yang digunakan perusahaan untuk memasarkan produk atau jasa agar lebih menarik bagi konsumen. Konsep ini biasanya dikenal dengan *4P (Product, Price, Place, Promotion)* dan berkembang menjadi *7P* dengan tambahan *People, Process, dan Physical Evidence*. Melalui *Marketing Mix*, perusahaan dapat mengatur cara menjual, menetapkan harga, memilih saluran distribusi, serta melakukan promosi agar tujuan bisnis tercapai.

1. *Product* (Produk/Layanan Digital)

Ruang Kerja adalah platform digital berbasis *website* yang menyediakan layanan reservasi tempat kerja di kafe mitra. Fitur utama mencakup pencarian kafe berdasarkan lokasi, pemesanan meja kerja dengan pemilihan waktu, informasi fasilitas (*Wi-Fi, colokan, suasana*), dan opsi pemesanan makanan/minuman. Platform ini juga menampilkan ulasan dan rating dari pengguna, serta mendukung sistem pembayaran digital. Produk ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan Ruang kerja yang fleksibel, santai, namun tetap produktif.

2. *Price* (Strategi Penetapan Harga)

Model penetapan harga dilakukan secara fleksibel dan kompetitif, disesuaikan dengan kebutuhan pasar mahasiswa, *freelancer*, dan pelaku UMKM. Pengguna dikenakan biaya reservasi per transaksi, dengan kisaran tarif terjangkau. Tersedia juga paket bundling bersama makanan/minuman yang dipesan melalui *platform*. dan *platform* ini juga akan membuat Penambahan jam reservasi perjam jika pemesan merasa waktunya mereka kurang.

3. *Place* (Tempat)

Layanan tersedia secara online melalui *website* Ruang Kerja, yang dapat diakses melalui perangkat desktop maupun *mobile*. Lokasi fisik yang ditawarkan adalah kafe-afe mitra yang tersebar di wilayah strategis Kota Padang. Pemilihan lokasi kafe didasarkan pada kedekatannya dengan pusat aktivitas masyarakat seperti area pendidikan, usaha, dan komunitas kreatif.

Website akan dioptimalkan dengan fitur pencarian lokasi dan filter fasilitas agar pengguna mudah menemukan tempat yang sesuai.

4. *Promotion* (Promosi)

Strategi promosi dilakukan secara digital dan *offline*. Di ranah digital, promosi dijalankan melalui media sosial seperti Instagram, TikTok, dan WhatsApp, dengan konten visual, testimoni, serta promosi musiman. Promosi *offline* melibatkan kolaborasi dengan kafe mitra melalui pemasangan stiker QR *code*, *banner mini*, dan promosi di meja pelanggan. Selain itu, Ruang Kerja akan bekerja sama dengan komunitas mahasiswa dan pekerja kreatif lokal untuk memperluas jangkauan pasar melalui *event*, diskusi, atau *campaign* bersama.

5. *People* (Orang / Tim Yang Terlibat)

Pengguna utama *platform* adalah individu usia 18–40 tahun yang terbiasa menggunakan teknologi digital untuk mendukung aktivitas kerja dan belajar. Tim internal terdiri dari pengembang teknologi, *customer service*, pemasaran, dan pengelola kemitraan. Selain itu, pemilik dan staf kafe mitra juga menjadi bagian penting dari ekosistem pelayanan, yang akan dibekali informasi dan pelatihan terkait sistem reservasi. Keterlibatan manusia di setiap titik layanan memastikan kenyamanan dan kepercayaan pengguna.

6. *Process* (Proses Layanan)

Proses layanan dimulai dari pencarian kafe di *platform*, melihat fasilitas yang tersedia, melakukan pemesanan waktu, pembayaran digital, hingga *check-in* di lokasi. Sistem dibangun untuk memberikan pengalaman pengguna yang mudah, cepat, dan transparan. Pemilik kafe dapat memantau reservasi masuk melalui *dashboard* mitra. Proses ini mendukung efisiensi waktu bagi pengguna sekaligus *optimalisasi* operasional bagi mitra kafe.

7. *Physical Evidence* (Bukti Fisik / Tampilan Nyata)

Bukti fisik utama adalah tampilan profesional dari *website* Ruang Kerja yang menampilkan profil kafe, ulasan pengguna, dan sistem reservasi. Di lokasi kafe mitra, akan tersedia stiker "Mitra Resmi Ruang Kerja", penanda reservasi meja, serta materi promosi visual. Notifikasi reservasi

dan bukti transaksi akan dikirimkan melalui email atau akun pengguna sebagai dokumentasi layanan. Semua elemen visual ini membantu membangun citra merek dan meningkatkan kepercayaan pengguna.

Analisis Risiko Bisnis (Matriks SWOT)

Tabel 2. 1 Matriks SWOT Ruang Kerja

	S (strength) 1.Satunya satunya <i>Platform</i> di kota padang yang menyediakan layanan reservasi tempat kerja 2.Proses reservasi mudah,cepat,dan efisiensi memlalui <i>website</i> 3.Memadukan konsep <i>co-working space</i> dan suasana santai kafe yang sesuai gaya kerja generasi muda	W (Weakness) 1.Belum memiliki <i>Brand Awarness</i> yang kuat karena merupakan bisnis baru 2.Bergantung pada kesiapan teknologi dan koneksi internet baik dari pengguna maupun mitra kafe
Opportunities 1.Tren kerja fleksibel dan meningkatkan jumlah freelancer,mahasiswa,dan UMKM di kota padang. 2.Tingginya pengguna teknologi digital di kalangan anak muda para pekerja. 3.Pertumbuhan jumlah <i>Coffee shop</i> dan minat Nongkrong produktif di kafe .	Strategi SO 1.Menggunakan keunggulan sebagai <i>platform</i> pertama di kota padang untuk menjangkau pasar Mahasiswa,freelancer, dan pelaku UMKM yang sedang tumbuh. 2.Menawarkan fitur tambahan (Paket langganan,promosi makanan) untuk menangkap peluang gaya kerja fleksibel dan digital. 3.Mengoptimalkan kemitraan lokal dengan dengan kafe untuk menciptakan pengalaman kerja yang unik dan sesuai tren nongkrong produktif. 4.Meningkatkan penggunaan <i>platform</i> melalui kampanye digital yang menekankan kemudahan reservasi dan fleksibilitas tempat kerja.	Strategi WO 1.Mengatasi keterbatasan <i>Brand Awarness</i> melalui kolaborasi promosi dengan komunitas mahasiswa dan kreatif lokal. 2.Memperkuat infrastruktur teknologi dan layanan pelanggan dengan pendekatan bertahap seiring pertumbuhan pengguna digital di kota. 3. Meningkatkan kualitas layanan kafe mitra dengan pelatihan dan panduan operasional agar standar pelayanan konsisten.
Threats 1.Munculnya kompetitor dengan model bisnis serupa atau <i>platform</i> nasional yang masuk pasar. 2.Risiko ketidakpuasaan pengguna jika pengalaman reservasi tidak sesuai ekspektasi.	Strategi ST 1.Memperkuat diferensiasi (kombinasi reservasi tempat,info fasilitas,dan sistem rating) Agar sulit di tiru oleh kompetitor baru. 2.Membangun hubungan ekslusif dengan kafe mitra sebagai pengunci pasar agar tidak mudah di masuki pesaing. 3. Terus melakukan inovasi fitur berdasarkan kebutuhan pengguna lokal untuk menangkal ancaman dari <i>platform</i> besar nasional.	Strategi WT 1.Meningkatkan manajemen risiko layanan dengan membuat standar minimum untuk setiap kafe mitra agar kualitas tetap terjaga. 2.mengatur pertumbuhan <i>platform</i> secara realistik agar tetap stabil secara keuangan di tengah persaingan dan perubahan pasar.

2.3.5 Riset Pasar

Riset pasar merupakan Langkah penting dalam pengembangan *platform* Ruang Kerja untuk pengguna kategori *B2B* dan *B2C*. *Business to Business* (*B2B*) adalah model bisnis di mana transaksi dilakukan antara satu perusahaan dengan perusahaan lain. Biasanya, produk atau layanan yang ditawarkan berupa bahan baku, komponen, atau jasa pendukung yang digunakan untuk operasional bisnis, misalnya pemasok kopi yang menjual biji kopi ke kafe.

Business to Consumer (*B2C*) adalah model bisnis di mana perusahaan menjual produk atau layanan langsung kepada konsumen akhir. Transaksi *B2C* lebih sederhana, volumenya kecil, tetapi jumlah konsumen lebih banyak, misalnya kafe yang menjual minuman kopi langsung kepada pelanggan.

Tujuan dari riset pasar ini adalah untuk memahami kebutuhan, Preferensi dan perilaku target *audiens*. serta untuk mengidentifikasi peluang dan tantangan di pasar. Berikut hasil riset pasar yang telah dilakukan :

1. Identifikasi Target Pasar

Target pasar dari platform Ruang Kerja adalah individu berusia 18–40 tahun yang berada dalam kategori usia produktif dan aktif secara digital. Mereka terdiri dari:

- a) Mahasiswa yang membutuhkan tempat belajar atau diskusi di luar kampus.
- b) *Freelancer* dan *remote worker* yang membutuhkan suasana kerja alternatif yang nyaman.
- c) Pelaku UMKM dan *startup* kecil yang memerlukan tempat untuk bertemu klien atau bekerja secara fleksibel.
- d) Khusus geografis: Berada di wilayah perkotaan Kota Padang, terutama di area kampus, pusat bisnis, dan kafe.

Karakteristik target pasar ini adalah terbiasa menggunakan teknologi digital (aplikasi, *website*) dalam aktivitas sehari-hari dan memiliki gaya kerja yang tidak terikat waktu maupun tempat.

2. Analisis Kompetitor

Saat ini belum ada *platform* khusus di Kota Padang yang menyediakan sistem reservasi tempat kerja berbasis kafe. Alternatif yang tersedia hanyalah:

- a) *Co-working space* konvensional: Biaya lebih mahal, terbatas secara geografis.
- b) Bekerja langsung di kafe: Tidak bisa memastikan ketersediaan tempat, tidak ada sistem reservasi.
- c) Tempat umum (perpustakaan, ruang komunitas): Kurang nyaman, terbatas fasilitas, dan tidak fleksibel.

Ruang Kerja memiliki *first mover advantage* di Kota Padang, dan dapat menonjol dengan menggabungkan suasana santai kafe dengan kenyamanan sistem reservasi digital yang efisien.

3. Uji Produk

Sebagai bagian dari validasi awal, *platform* Ruang Kerja telah dikembangkan dalam bentuk prototipe *website* yang menampilkan alur utama penggunaan layanan, mulai dari pencarian kafe mitra, pemilihan waktu reservasi, hingga pemesanan makanan dan pembayaran. Prototipe ini bertujuan untuk mensimulasikan pengalaman pengguna sebelum layanan dikembangkan secara penuh dan diluncurkan ke pasar.

Rencananya, uji produk akan dilakukan dengan menyebarkan *kuesioner* online kepada calon pengguna seperti mahasiswa, *freelancer*, dan pelaku UMKM di Kota Padang. Responden akan diminta mencoba prototipe dan memberikan umpan balik terhadap tampilan, fitur, serta kemudahan navigasi *platform*. Uji ini juga bertujuan untuk mengukur tingkat minat, kenyamanan pengguna, serta masukan terhadap perbaikan sistem. Hasil dari pengujian prototipe ini akan menjadi dasar penyempurnaan produk, baik dari sisi desain antarmuka maupun fungsi utama layanan. Dengan pendekatan ini, pengembangan Ruang Kerja dapat diarahkan sesuai kebutuhan dan ekspektasi pengguna sesungguhnya.

4. Pangsa Pasar

Platform Ruang Kerja menyasar individu yang aktif secara digital dan memiliki kebutuhan akan tempat kerja yang fleksibel dan nyaman. Target pasar mencakup pekerja lepas (*freelancer*), pekerja *remote*, pelaku usaha mikro, serta komunitas kreatif yang kerap menjadikan kafe sebagai alternatif Ruang kerja. Gaya kerja yang tidak terikat waktu dan tempat kini semakin berkembang, seiring meningkatnya kebutuhan akan suasana kerja yang mendukung produktivitas namun tetap santai. Kafe menjadi salah satu tempat pilihan utama untuk bekerja atau berdiskusi karena menyediakan fasilitas seperti *Wi-Fi*, colokan, dan suasana yang inspiratif. Namun, belum adanya sistem reservasi khusus untuk tempat kerja sering kali menyulitkan pengguna dalam mendapatkan tempat yang sesuai. Kondisi ini menjadi peluang besar bagi Ruang Kerja untuk mengisi kekosongan pasar tersebut.

Dari sisi mitra, Kota Padang memiliki banyak kafe yang tersebar di berbagai titik strategis. Banyak di antaranya memiliki waktu operasional yang belum dimanfaatkan secara maksimal, terutama di luar jam sibuk. Dengan menjalin kerja sama dengan kafe-afe ini, Ruang Kerja dapat memperluas distribusi layanan sekaligus membuka potensi peningkatan pendapatan bagi mitra. Dengan kombinasi antara kebutuhan pengguna dan kesiapan mitra usaha, *platform* Ruang Kerja memiliki potensi pasar yang kuat untuk tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan di Kota Padang

2.4 Aspek Operasi/Produk

Berikut adalah analisis mendalam mengenai aspek operasi dan produksi untuk mrngrmbangkn *website* Ruang Kerja, yang di rancang untuk mendukung ekosistem pemesanan Ruang kerja yang efisien dan terpercaya :

1. Aktivitas Kunci

Aktivitas kunci dari Ruang Kerja berfokus pada operasional digital, khususnya pengembangan dan pemeliharaan *platform website*. *Website* menjadi pusat layanan utama yang menampilkan daftar kafe mitra, fitur pencarian lokasi, dan sistem reservasi waktu. Setiap fitur seperti kalender reservasi, ulasan pengguna, serta integrasi sistem pembayaran, dirancang

untuk memberikan kenyamanan bagi pengguna. Tim teknis atau *developer* pihak ketiga bertugas untuk memastikan bahwa sistem berjalan dengan aman, stabil, dan responsif.

Selain pengelolaan *platform*, aktivitas kunci lainnya adalah membangun dan mempertahankan hubungan dengan mitra kafe. Proses ini melibatkan pencarian, seleksi, dan onboarding kafe yang memenuhi standar fasilitas kerja seperti *Wi-Fi* dan colokan listrik. Setelah menjadi mitra, kafe akan diberi akses ke dashboard untuk mengatur jadwal dan kapasitas tempat duduk. Evaluasi rutin dilakukan berdasarkan ulasan pengguna untuk menjaga kualitas mitra.

Aktivitas kunci selanjutnya mencakup strategi pemasaran digital dan pelayanan pelanggan. Promosi dilakukan melalui media sosial, kolaborasi komunitas, serta kampanye konten yang menarik. *Customer service* berperan dalam menjawab pertanyaan pengguna, menangani kendala reservasi, serta memberikan panduan penggunaan platform. Semua aktivitas ini terintegrasi untuk menciptakan ekosistem layanan reservasi tempat kerja yang efektif dan terpercaya.

2. Sumber Daya Utama

Sumber daya utama Ruang Kerja terdiri dari sumber daya manusia internal, teknologi digital, dan sistem kerja berbasis *cloud*. Tim internal meliputi pengelola *platform*, *admin konten*, *customer service*, dan staf manajemen kemitraan. Setiap peran memiliki tanggung jawab spesifik yang saling mendukung, meskipun pada tahap awal beberapa fungsi bisa dirangkap oleh satu orang. Tim ini bekerja secara *remote* dengan fleksibilitas tinggi agar operasional tetap efisien.

Untuk kebutuhan teknis seperti pengembangan *website* dan fitur digital, Ruang Kerja bekerja sama dengan *developer freelance* atau pihak ketiga. Karena tidak berada dalam tim internal, mereka dikategorikan sebagai mitra teknis, bukan sumber daya utama. Namun, sistem yang mereka hasilkan menjadi salah satu aset digital inti dalam operasional harian. Infrastruktur seperti *hosting*, *domain*, dan *dashboard admin* turut menunjang kelancaran layanan.

Selain manusia dan teknologi, platform juga bergantung pada perangkat dan alat kerja seperti laptop, jaringan internet, serta *software* pendukung. Sistem penyimpanan data dilakukan secara *cloud* untuk menjaga keamanan dan aksesibilitas informasi. *Tools* digital seperti *Google Workspace*, *Notion*, dan layanan komunikasi *online* juga digunakan untuk mengelola dokumen, agenda, dan interaksi antar tim. Dengan sumber daya yang disusun secara sederhana namun strategis, *platform* dapat beroperasi secara optimal meskipun masih dalam skala awal.

3. Kemitraan Kunci

Kemitraan kunci Ruang Kerja adalah kolaborasi dengan kafe lokal yang menyediakan tempat kerja fisik bagi pengguna. Kafe mitra harus memiliki fasilitas standar seperti meja nyaman, *Wi-Fi* stabil, colokan listrik, dan suasana yang mendukung produktivitas. Tim operasional akan melakukan kurasi dan validasi sebelum kafe ditampilkan di *platform*. Dengan menjadi mitra, kafe mendapatkan keuntungan dari promosi digital dan potensi peningkatan kunjungan pelanggan.

Kafe mitra diberi akses ke *dashboard* yang dapat digunakan untuk mengatur ketersediaan tempat, melihat jadwal reservasi, dan mencatat riwayat transaksi. Kerja sama bersifat fleksibel, baik dalam bentuk komisi per transaksi, promosi berbayar, atau paket langganan promosi. Pendekatan ini bertujuan menciptakan hubungan saling menguntungkan antara *platform* dan mitra. Semakin banyak mitra berkualitas yang tergabung, semakin kuat posisi Ruang Kerja di pasar.

Selain mitra kafe, kemitraan lain dapat mencakup layanan pembayaran digital, atau kampus yang menjadi sasaran promosi. Jaringan mitra ini membantu memperkuat posisi bisnis dan membuka peluang kolaborasi lintas sektor. Dengan pendekatan kemitraan yang terbuka dan adaptif, Ruang Kerja dapat memperluas cakupan layanan tanpa harus mengandalkan infrastruktur fisik sendiri. Kemitraan menjadi fondasi penting dalam membangun model bisnis yang berkelanjutan.

4. Biaya Utama

Struktur biaya utama Ruang Kerja disusun dengan pendekatan efisien, mengingat model bisnis ini berbasis digital tanpa kebutuhan tempat fisik. Komponen biaya terbesar adalah pengembangan dan pemeliharaan *website*, termasuk pengkodean, desain antarmuka, serta integrasi sistem pembayaran dan keamanan. Biaya ini bersifat berulang karena sistem harus terus diperbarui dan dijaga agar tetap optimal. Di tahap awal, fokus anggaran lebih banyak diarahkan pada penguatan fitur inti dan stabilitas sistem.

Komponen biaya berikutnya adalah untuk pemasaran digital, mencakup biaya iklan media sosial, pembuatan konten promosi, serta kolaborasi dengan komunitas lokal. Biaya lainnya termasuk insentif bagi tim operasional seperti admin dan layanan pelanggan, meskipun masih bisa dijalankan oleh satu orang pada tahap awal. Selain itu, ada biaya kerja sama dengan mitra kafe seperti sistem komisi atau promosi berbayar. Alokasi ini diperlukan untuk menjamin hubungan kemitraan tetap aktif dan menguntungkan.

Biaya operasional lainnya mencakup langganan *software* kerja seperti *Google Workspace*, *cloud storage*, dan sistem pelaporan digital. Pembayaran untuk *domain*, *hosting*, serta sistem keamanan data juga masuk dalam pengeluaran tetap bulanan atau tahunan. Meski tidak memiliki beban operasional fisik, pengeluaran digital tetap memerlukan perencanaan keuangan yang cermat. Dengan biaya yang terkontrol, Ruang Kerja dapat menjalankan model bisnis yang berkelanjutan dan siap untuk tumbuh.

5. Proses Operasi *Website*

Proses operasional pada *website* Ruang Kerja dimulai dengan pengumpulan dan input data dari mitra kafe. Data yang dimasukkan mencakup nama kafe, fasilitas yang tersedia, jumlah tempat duduk, jam operasional, serta foto-foto pendukung. *Admin* akan memverifikasi dan mengelola data ini melalui dashboard internal sebelum ditampilkan ke pengguna. Seluruh proses ini dirancang agar cepat, akurat, dan aman.

Setelah data kafe aktif di sistem, pengguna dapat mengakses halaman pencarian untuk menemukan lokasi kerja yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Proses reservasi dilakukan dengan memilih kafe, memilih waktu yang tersedia, lalu melakukan konfirmasi dan pembayaran langsung di platform. Setelah reservasi berhasil, sistem akan mengirimkan notifikasi ke pengguna dan ke mitra kafe. Proses ini berlangsung otomatis dan real-time tanpa intervensi manual.

6. Kualitas dan Konsistensi

Menjaga kualitas layanan adalah prioritas utama bagi Ruang Kerja sebagai platform reservasi tempat kerja. Untuk itu, mitra kafe harus memenuhi standar minimum seperti koneksi Wi-Fi stabil, tempat duduk nyaman, dan lingkungan yang mendukung produktivitas. Sebelum menjadi mitra resmi, dilakukan proses kurasi dan pengecekan fasilitas secara langsung. Hal ini bertujuan untuk menjamin kepuasan pengguna dan menciptakan pengalaman kerja yang konsisten. Setiap pengguna dapat memberikan ulasan dan rating setelah menggunakan layanan, yang akan ditampilkan secara terbuka di halaman kafe. Ulasan ini menjadi alat monitoring kualitas sekaligus referensi bagi pengguna lain. Mitra yang mendapatkan nilai buruk secara berulang akan dievaluasi dan diberikan rekomendasi perbaikan. Proses ini mendorong mitra untuk terus menjaga standar layanan mereka.

7. Skala Operasi/Kapasitas Layanan

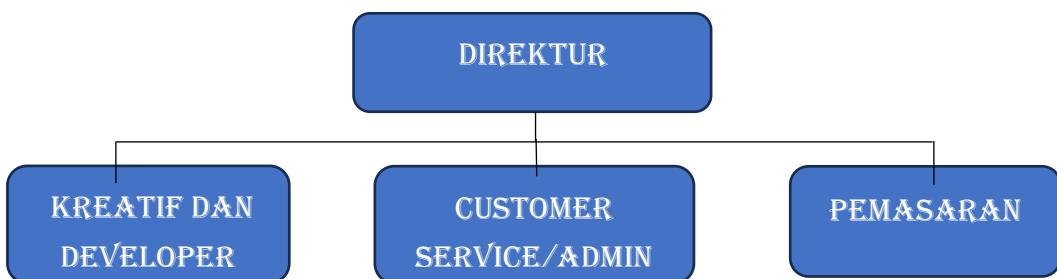
Pada tahap awal, skala operasi Ruang Kerja difokuskan di wilayah Kota Padang yang memiliki pertumbuhan sektor kreatif dan aktivitas produktif yang tinggi. Area yang diprioritaskan adalah pusat kota, kawasan kuliner, dan area yang dekat dengan pusat komunitas dan profesional. Strategi ini memungkinkan kontrol operasional yang lebih mudah dan pengujian pasar secara langsung. Fokus awal pada area terbatas juga membantu menjaga kualitas layanan dan hubungan dengan mitra.

2.5 Aspek Organisasi SDM

Berikut adalah struktur organisasi dan SDM untuk perencanaan bisnis “website Ruang Kerja”, sebuah platform digital yang berfokus pada penyediaan layanan dan penghubung untuk kebutuhan para pencari Ruang kerja yang nyaman

1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang di sarankan adalah struktur hirarki yang sederhana dengan departemen utama sebagai berikut :



Gambar 2. 2 Struktur Organisasi

2. Deskripsi Pekerjaan dan Kualifikasi Pekerjaan

a) Direktur

Kualifikasi :

- 1) Minimal lulusan S1 di bidang Manajemen, Bisnis, Teknologi Informasi, Komunikasi, atau bidang terkait.
- 2) Pendidikan informal atau pelatihan di bidang *startup*, *digital marketing*, atau manajemen proyek menjadi nilai tambah.
- 3) Memahami dasar-dasar manajemen bisnis, keuangan, pemasaran, dan model bisnis digital.

Keterampilan :

- 1) Mampu memimpin tim lintas fungsi (teknologi, pemasaran, layanan pelanggan).
- 2) Komunikatif dan persuasif dalam membangun hubungan dengan mitra (afe, kampus, komunitas).
- 3) Cepat beradaptasi dengan perubahan tren dan teknologi.
- 4) Mampu menyusun rencana bisnis, analisis pasar, dan strategi pertumbuhan.

b) Kreatif dan *Developer*

Kualifikasi :

- 1) Minimal lulusan D3/S1 di bidang Teknik Informatika, Sistem Informasi, Ilmu Komputer, atau jurusan terkait.
- 2) Terbiasa bekerja dengan sistem berbasis reservasi atau *marketplace* merupakan nilai lebih.
- 3) Familiar dengan sistem *cloud* (*hosting, domain, deployment, version control seperti Git*).

Keterampilan :

- 1) *Proramming* (missal : *PHP,Javascript,python*) dan pengelolaan *server*.
- 2) Manajemen proyek IT (*Agile/scrum* lebih diutamakan)
- 3) Analisis dan pemecahan masalah.
- 4) Komunikasi teknis dan dokumentasi yang baik.

c) Admin

Kualifikasi :

- 1) Minimal lulusan SMA/SMK sederajat (diutamakan D3/S1 di bidang Administrasi Perkantoran, Manajemen, Sistem Informasi, atau Komunikasi).
- 2) Memiliki pengalaman kerja sebagai *admin, customer support*, atau *data entry* (minimal 1 tahun lebih diutamakan).
- 3) Memahami alur kerja administrasi umum, pendataan, dan pelaporan harian.

Keterampilan :

- 1) Mampu memantau dan mengelola data reservasi pengguna secara akurat dan *real-time* melalui *dashboard admin*.
- 2) Mengelola dokumen digital seperti laporan mingguan, rekapan reservasi, *feedback* pengguna, dan transaksi.
- 3) Teliti, rapi, disiplin, dan bertanggung jawab.
- 4) Mampu berkomunikasi secara ramah, jelas, dan profesional, baik secara lisan maupun tertulis.

- 5) Mampu mengelola komunikasi di berbagai kanal seperti WhatsApp, Instagram, email, *live chat* di *website*, dan *platform* lainnya.
 - d) Pemasaran
- Kualifikasi :
- 1) Minimal lulusan D3/S1 di bidang Desain Komunikasi Visual, Multimedia, Ilmu Komunikasi, atau bidang kreatif lainnya.
 - 2) Terbiasa mengelola media sosial dan memahami tren konten di *platform* seperti Instagram, TikTok, dan YouTube.
 - 3) Berpengalaman membuat konten visual dan promosi digital minimal 1 tahun (*freelance* atau *profesional*).

Keterampilan :

- 1) Mampu membuat video pendek (Reels, TikTok, YouTube Shorts) untuk kebutuhan promosi.
- 2) Terampil membuat *caption*, slogan, dan pesan promosi yang menarik, komunikatif, dan sesuai target audiens.
- 3) Paham cara menjadwalkan, mengelola, dan mengevaluasi konten di media sosial.

2.6 Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan salah satu bagian terpenting dalam perencanaan bisnis yang berfungsi untuk menggambarkan kondisi dan kebutuhan finansial dari suatu usaha, baik pada tahap awal pendirian maupun dalam operasional jangka pendek hingga jangka panjang. Melalui aspek keuangan, pelaku usaha dapat mengetahui berapa besar modal yang dibutuhkan, bagaimana alokasi penggunaan dana, sumber pendanaan yang digunakan, hingga estimasi pendapatan, biaya operasional, laba rugi, dan arus kas. Dalam konteks bisnis platform Ruang Kerja, aspek keuangan digunakan untuk menyusun kebutuhan modal awal, memproyeksikan pendapatan dari layanan reservasi dan komisi mitra, menghitung biaya operasional bulanan, serta menganalisis performa keuangan melalui laporan laba rugi, arus kas, dan perhitungan periode pengembalian modal.

2.6.1 Pendapatan

Pendapatan adalah seluruh jumlah uang yang diperoleh oleh suatu usaha dari kegiatan operasional utamanya dalam periode tertentu. Dalam konteks bisnis, pendapatan merupakan hasil dari penjualan produk atau jasa kepada pelanggan sebelum dikurangi dengan biaya-biaya operasional maupun beban lainnya. Pendapatan menjadi indikator penting untuk mengukur kinerja usaha dan menentukan apakah bisnis mampu menghasilkan keuntungan. Pada bisnis Ruang Kerja, pendapatan berasal dari beberapa sumber, antara lain biaya reservasi tempat kerja yang dibayarkan oleh pengguna, komisi dari mitra kafe atas setiap transaksi yang terjadi melalui *platform*, serta potensi pendapatan tambahan dari layanan iklan dan promosi digital.

1. Komisi Transaksi

Dalam model bisnis Ruang Kerja, salah satu sumber pendapatan utama berasal dari sistem komisi transaksi yang dikenakan kepada mitra kafe atas setiap reservasi tempat kerja yang dilakukan melalui *platform*. Komisi ini diberlakukan sebagai bentuk imbalan atas layanan promosi, sistem reservasi digital, dan kemudahan akses pengguna yang disediakan oleh *platform*. Besaran komisi yang diterapkan adalah 20% dari total nilai transaksi. Artinya, setiap kali pengguna melakukan pemesanan tempat kerja di salah satu kafe mitra, Ruang Kerja akan menerima 20% dari total pembayaran sebagai pendapatan perusahaan, sedangkan sisanya sebesar 80% menjadi hak mitra kafe sebagai pemilik tempat.

Untuk memberikan kenyamanan dan fleksibilitas bagi pengguna, Ruang Kerja menawarkan sistem sewa yang dapat disesuaikan dengan waktu penggunaan. Penetapan harga dilakukan dengan mempertimbangkan keterjangkauan bagi pengguna .Berikut adalah detail harga sewa yang diberlakukan:

Tabel 2. 2 Harga Sewa

Transaksi	Harga
Reservasi 2 Jam	30.000
Reservasi + minuman (1 Orang)	60.000
Reservasi + minuman + makanan (2 Orang)	90.000
Paket	
Paket Reservasi + Minuman + makanan (4 Orang)	240.000
Paket Reservasi + Minuman + makanan (6 Orang)	360.000
Paket Reservasi + Minuman + makanan (8 Orang)	480.000

(Sumber : Olahan Penulis 2025)

Tabel 2. 3 Proyeksi Penjualan dan Pendapatan

Tabel Proyeksi Permintaan						
Bulan	Produk	Jumlah user	Harga	Pendapatan 20%	Total Pendapatan	
Bulan ke -1	Reservasi 2 Jam	1	Rp 30.000,00	Rp 6.000,00	Rp 30.000,00	
	Reservasi + Minuman	1	Rp 60.000,00	Rp 12.000,00	Rp 60.000,00	
	Reservasi + Minuman +Makanan	1	Rp 90.000,00	Rp 18.000,00	Rp 90.000,00	
	Jumlah	3		Rp 36.000,00	Rp 180.000,00	
	Paket					
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (4 Orang)	0	Rp 240.000,00	Rp -	Rp -	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (6 Orang)	1	Rp 360.000,00	Rp 72.000,00	Rp 360.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (8 Orang)	1	Rp 480.000,00	Rp 96.000,00	Rp 480.000,00	
	Jumlah	2		Rp 168.000,00	Rp 840.000,00	
Bulan ke -2	Reservasi 2 Jam	4	Rp 30.000,00	Rp 24.000,00	Rp 120.000,00	
	Reservasi + Minuman	4	Rp 60.000,00	Rp 48.000,00	Rp 240.000,00	
	Reservasi + Minuman +Makanan	2	Rp 90.000,00	Rp 36.000,00	Rp 180.000,00	
	Jumlah	10		Rp 108.000,00	Rp 540.000,00	
	Paket					
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (4 Orang)	2	Rp 240.000,00	Rp 96.000,00	Rp 480.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (6 Orang)	4	Rp 360.000,00	Rp 288.000,00	Rp 1.440.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (8 Orang)	6	Rp 480.000,00	Rp 576.000,00	Rp 2.880.000,00	
	Jumlah	12		Rp 960.000,00	Rp 4.800.000,00	
Bulan ke- 3	Reservasi 2 Jam	5	Rp 30.000,00	Rp 30.000,00	Rp 150.000,00	
	Reservasi + Minuman	3	Rp 60.000,00	Rp 36.000,00	Rp 180.000,00	
	Reservasi + Minuman +Makanan	5	Rp 90.000,00	Rp 90.000,00	Rp 450.000,00	
	Jumlah	13		Rp 156.000,00	Rp 780.000,00	
	Paket					
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (4 Orang)	9	Rp 240.000,00	Rp 432.000,00	Rp 2.160.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (6 Orang)	9	Rp 360.000,00	Rp 648.000,00	Rp 3.240.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (8 Orang)	13	Rp 480.000,00	Rp 1.248.000,00	Rp 6.240.000,00	
	Jumlah	31		Rp 2.328.000,00	Rp 11.640.000,00	
Bulan ke -4	Reservasi 2 Jam	15	Rp 30.000,00	Rp 90.000,00	Rp 450.000,00	
	Reservasi + Minuman	12	Rp 60.000,00	Rp 144.000,00	Rp 720.000,00	
	Reservasi + Minuman +Makanan	15	Rp 90.000,00	Rp 270.000,00	Rp 1.350.000,00	
	Jumlah	42		Rp 504.000,00	Rp 2.520.000,00	
	Paket					
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (4 Orang)	17	Rp 240.000,00	Rp 816.000,00	Rp 4.080.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (6 Orang)	10	Rp 360.000,00	Rp 720.000,00	Rp 3.600.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (8 Orang)	17	Rp 480.000,00	Rp 1.632.000,00	Rp 8.160.000,00	
	Jumlah	44		Rp 3.168.000,00	Rp 15.840.000,00	
Bulan ke-5	Reservasi 2 Jam	19	Rp 30.000,00	Rp 114.000,00	Rp 570.000,00	
	Reservasi + Minuman	11	Rp 60.000,00	Rp 132.000,00	Rp 660.000,00	
	Reservasi + Minuman +Makanan	15	Rp 90.000,00	Rp 270.000,00	Rp 1.350.000,00	
	Jumlah	45		Rp 516.000,00	Rp 2.580.000,00	
	Paket					
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (4 Orang)	12	Rp 240.000,00	Rp 576.000,00	Rp 2.880.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (6 Orang)	11	Rp 360.000,00	Rp 792.000,00	Rp 3.960.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (8 Orang)	19	Rp 480.000,00	Rp 1.824.000,00	Rp 9.120.000,00	
	Jumlah	42		Rp 3.192.000,00	Rp 15.960.000,00	
Bulan ke-6	Reservasi 2 Jam	22	Rp 30.000,00	Rp 132.000,00	Rp 660.000,00	
	Reservasi + Minuman	14	Rp 60.000,00	Rp 168.000,00	Rp 840.000,00	
	Reservasi + Minuman +Makanan	20	Rp 90.000,00	Rp 360.000,00	Rp 1.800.000,00	
	Jumlah			Rp 660.000,00	Rp 3.300.000,00	
	Paket					
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (4 Orang)	20	Rp 240.000,00	Rp 960.000,00	Rp 4.800.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (6 Orang)	16	Rp 360.000,00	Rp 1.152.000,00	Rp 5.760.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (8 Orang)	19	Rp 480.000,00	Rp 1.824.000,00	Rp 9.120.000,00	
	jumlah			Rp 3.936.000,00	Rp 19.680.000,00	
Bulan ke-7	Reservasi 2 Jam	25	Rp 30.000,00	Rp 150.000,00	Rp 750.000,00	
	Reservasi + Minuman	12	Rp 60.000,00	Rp 144.000,00	Rp 720.000,00	
	Reservasi + Minuman +Makanan	15	Rp 90.000,00	Rp 270.000,00	Rp 1.350.000,00	
	Jumlah	52		Rp 564.000,00	Rp 2.820.000,00	
	Paket					
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (4 Orang)	30	Rp 240.000,00	Rp 1.440.000,00	Rp 7.200.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (6 Orang)	19	Rp 360.000,00	Rp 1.368.000,00	Rp 6.840.000,00	
	Paket Reservasi +Minuman +Makanan (8 Orang)	29	Rp 480.000,00	Rp 2.784.000,00	Rp 13.920.000,00	
	jumlah	78		Rp 5.592.000,00	Rp 27.960.000,00	

(Sumber : Olahan Penulis, 2025)

Selama tujuh bulan pertama operasional, platform Ruang Kerja menunjukkan tren pertumbuhan pendapatan yang positif dan konsisten. Pada bulan pertama, total pendapatan tercatat sebesar Rp 204.000,00 dan terus meningkat setiap bulan hingga mencapai Rp 6.156.000,00 pada bulan ke tujuh. Kenaikan paling signifikan terjadi antara bulan ke tujuh, dengan lonjakan pendapatan sebesar Rp 6.156.000,00. Peningkatan ini mencerminkan tingginya minat pasar terhadap layanan Ruang Kerja, baik pada kategori reservasi reguler maupun paket, serta menggambarkan potensi pertumbuhan usaha yang kuat dan berkelanjutan.

2. Iklan

Selain memperoleh pendapatan dari komisi reservasi tempat kerja, Ruang Kerja juga membuka peluang monetisasi tambahan melalui layanan iklan banner digital yang ditampilkan pada halaman utama *platform*. Iklan ini ditujukan bagi mitra kafe, pelaku UMKM, atau bisnis lokal lainnya yang ingin mempromosikan produk, layanan, atau event mereka kepada pengguna *platform* Ruang Kerja. Setiap iklan banner dikenakan biaya sebesar Rp100.000 per penayangan, dengan durasi dan posisi iklan yang telah ditentukan sesuai paket yang tersedia. Sistem ini dirancang untuk memberikan visibilitas lebih tinggi kepada mitra yang ingin meningkatkan eksposur usaha mereka di kalangan pengguna *platform*, seperti mahasiswa, *freelancer*, dan pekerja *remote*.

Tabel 2. 4 Poyeksi Pendapatan Iklan Banner

Bulan	Iklan (Bulan)	Harga	Jumlah	Total
1	Banner	100.000		
2	Banner	100.000	1	100.000
3	Banner	100.000	4	400.000
4	Banner	100.000	10	1.000.000
5	Banner	100.000	15	1.500.000
6	Banner	100.001	20	2.000.000
7	Banner	100.000	25	2.500.000

Sumber : Olahan Penulis (2025)

2.6.2 Biaya Operasional

Biaya operasional adalah seluruh pengeluaran yang dikeluarkan secara rutin oleh suatu usaha untuk menjalankan kegiatan bisnis sehari-hari. Biaya ini mencakup semua kebutuhan yang diperlukan agar operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan mendukung keberlangsungan layanan atau produksi.

Tabel 2. 5 Proyeksi Biaya Operasional

Biaya Operasional	
Biaya Pemasaran	100.000
Biaya Internet	100.000
Biaya Pemeliharaan web dan Keamanan	100.000
Biaya Gaji Pemasaran	1.000.000
Gaji CEO	1.000.000
Biaya Gaji Kreatif dan Developer	1.000.000
Total Biaya Operasional	3.300.000

Sumber : Olahan Penulis (2025)

Berdasarkan perincian biaya operasional, total pengeluaran bulanan yang diperlukan untuk menjalankan Ruang Kerja adalah sebesar 3.300.000 Komponen terbesar berasal dari biaya gaji untuk 3 orang pegawai yang mencapai Rp3.000.000 per bulan. Sementara itu, biaya lainnya seperti pemasaran Rp100.000, internet Rp100.000, serta pemeliharaan web dan keamanan sebesar Rp100.000. Struktur biaya ini menunjukkan bahwa sumber daya manusia menjadi fokus utama dalam alokasi biaya operasional, sementara kebutuhan teknis dan pemasaran tetap dijaga secara efisien.

2.6.3 Sumber Daya Keuangan

Sumber daya keuangan adalah seluruh bentuk dana atau modal yang dimiliki dan digunakan oleh suatu usaha untuk membiayai aktivitas operasional, pengembangan bisnis, serta mencapai tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam tahap awal bisnis, sumber daya keuangan sering kali berasal dari modal pribadi pendiri, yang menunjukkan komitmen terhadap ide usaha yang dijalankan. Sumber daya ini kemudian dialokasikan untuk memenuhi kebutuhan utama seperti pembelian peralatan, pengembangan produk, biaya operasional awal, serta strategi pemasaran.

Dalam konteks *platform* Ruang Kerja, sumber daya keuangan digunakan untuk membiayai pengembangan *website*, biaya hosting dan domain, promosi digital, gaji

tim operasional, serta kebutuhan administratif lainnya. Pengelolaan sumber daya keuangan yang baik akan menentukan seberapa sehat dan berkelanjutan bisnis dapat berkembang, sekaligus menjadi dasar dalam pengambilan keputusan strategis. Oleh karena itu, perencanaan dan penggunaan sumber daya keuangan harus dilakukan secara cermat dan efisien agar tujuan bisnis dapat tercapai secara optimal.

1. Kebutuhan Modal

Kebutuhan modal adalah sejumlah dana yang diperlukan oleh suatu usaha untuk memulai, menjalankan, dan mengembangkan kegiatan operasional bisnis. Dalam tahap awal pendirian usaha, perhitungan kebutuhan modal sangat penting untuk memastikan bahwa seluruh aspek bisnis dapat berjalan secara optimal tanpa mengalami kekurangan dana. Kebutuhan modal dibagi menjadi dua, yaitu modal investasi (modal tetap) dan modal kerja, di mana keduanya saling menunjang keberlangsungan bisnis. Dalam menjalankan bisnis Ruang Kerja, diperlukan sejumlah modal awal untuk mendukung kelancaran operasional di tahap awal pendirian usaha. Adapun rincian kebutuhan modal tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. 6 Kebutuhan Modal

Komponen	Biaya
Aktiva	
Laptop	3.000.000
Total Aktiva	3.000.000
Modal Kerja	
Domain	50.000
Hosting	100.000
Total Modal Kerja	150.000
Biaya Operasional	
Biaya Pemasaran	100.000
Biaya Internet	100.000
Biaya Pemeliharaan web dan Keamanan	100.000
Biaya Gaji Pemasaran	1.200.000
Gaji CEO	1.000.000
Biaya Gaji Kreatif dan Developer	1.200.000
Total Biaya Operasional	3.700.000
Total kebutuhan Modal	6.850.000

Sumber : Olahan Penulis (2025)

2. Sumber Pendanaan

Sumber pendanaan adalah asal atau tempat diperolehnya dana yang digunakan untuk membiayai seluruh kebutuhan bisnis, baik dalam tahap perintisan, operasional, maupun pengembangan usaha. Pendanaan berfungsi sebagai fondasi keuangan yang memungkinkan bisnis berjalan dan berkembang sesuai dengan rencana yang telah disusun. Dalam bisnis Ruang kerja, sumber pendanaan awal berasal dari modal pribadi pendiri sebesar Rp 6.850.000 yang digunakan untuk membiayai seluruh kebutuhan awal seperti pengadaan peralatan, pengembangan *website*, biaya pemasaran, dan operasional awal. Pemilihan sumber pendanaan yang tepat akan memengaruhi struktur keuangan bisnis serta keberlanjutan usaha di masa depan.

Tabel 2. 7 Sumber Pendanaan

Uraian	Presentase(%)	Jumlah(Rp)
Modal	100%	6.850.000
Total	100%	6.850.000

(Sumber : Olahan Penulis, 2025)

2.6.4 Proyeksi Pendapatan dan Biaya

Proyeksi Pendapatan dan Biaya merupakan perkiraan keuangan yang dibuat untuk memperlihatkan potensi pemasukan (*revenue*) serta pengeluaran (*cost/expense*) pada periode tertentu di masa depan. *Proyeksi pendapatan* berfokus pada estimasi jumlah pemasukan yang dihasilkan dari penjualan produk atau jasa, yang dihitung berdasarkan harga jual, jumlah pelanggan, dan strategi pemasaran yang diterapkan. Sementara itu, *proyeksi biaya* mencakup seluruh estimasi pengeluaran yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis, mulai dari biaya operasional, gaji karyawan, pemasaran, hingga pemeliharaan. Dengan adanya proyeksi ini, perusahaan dapat menilai apakah bisnis berpotensi menghasilkan keuntungan atau justru mengalami kerugian, sehingga dapat menjadi dasar dalam pengambilan keputusan strategis.

1. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi disusun untuk menggambarkan kinerja keuangan Ruang Kerja dalam periode tertentu. Laporan ini menunjukkan perbandingan antara total pendapatan yang diperoleh dengan beban atau biaya operasional yang dikeluarkan, sehingga dapat diketahui apakah bisnis berada dalam kondisi untung atau rugi.

Tabel 2. 8 Proyeksi Laba Rugi (6 Bulan Pertama)

Komponen	Bulan ke 1	Bulan ke 2	Bulan ke 3	Bulan ke 4	Bulan ke 5	Bulan ke 6	Bulan ke 7
Pendapatan Usaha							
Total Pendapatan							
Komisi Reservasi	Rp 36.000,00	Rp 108.000,00	Rp 156.000,00	Rp 504.000,00	Rp 516.000,00	Rp 660.000,00	Rp 534.000,00
Komisi Paket	Rp 164.000,00	Rp 960.000,00	Rp 2.328.000,00	Rp 3.168.000,00	Rp 3.192.000,00	Rp 3.936.000,00	Rp 5.592.000,00
Iklan		Rp 100.000,00	Rp 400.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.500.000,00	Rp 2.000.000,00	Rp 2.500.000,00
Total Pendapatan	Rp 200.000,00	Rp 1.168.000,00	Rp 2.884.000,00	Rp 4.672.000,00	Rp 5.208.000,00	Rp 6.596.000,00	Rp 8.626.000,00
Biaya							
Laptop	Rp 3.000.000,00						
Domain	Rp 50.000,00						
Hosting	Rp 100.000,00						
Biaya Modal Kerja	Rp 3.150.000,00						
Biaya Operasional							
Biaya Pemasaran	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00
Biaya Internet	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00
Biaya Pemeliharaan web dan Keamanan	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00
Biaya Gaji Pemasaran	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00
Gaji CEO	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00
Biaya Gaji Kreatif dan Developer	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00
Total Biaya Operasional	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00
Total Biaya Operasional	Rp 6.450.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00
Laba/Rugi	-Rp 3.100.000,00	-Rp 2.132.000,00	-Rp 416.000,00	Rp 1.372.000,00	Rp 1.908.000,00	Rp 3.296.000,00	Rp 5.326.000,00

Sumber : Olahan Penulis (2025)

Berdasarkan data laporan laba rugi enam bulan pertama, Ruang Kerja menunjukkan kinerja keuangan yang semakin membaik dari waktu ke waktu. Pada bulan pertama, bisnis mengalami kerugian sebesar Rp3.100.000, disebabkan oleh rendahnya pendapatan dibandingkan total biaya operasional. Namun, kondisi mulai membaik di bulan ke empat dengan mencatatkan laba sebesar Rp1.372.000.000, dan terus meningkat secara signifikan hingga mencapai Rp 5.326.000 pada bulan ke tujuh. Kenaikan ini dipengaruhi oleh peningkatan pendapatan dari komisi paket dan iklan.

Tren ini mencerminkan potensi keberlanjutan dan profitabilitas yang positif bagi bisnis ke depannya.

2.6.5 Pengelolaan Arus Kas

Pengelolaan Arus Kas adalah proses perencanaan, pengendalian, dan pemantauan aliran masuk (*cash inflow*) dan aliran keluar (*cash outflow*) dalam suatu bisnis. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa perusahaan memiliki likuiditas yang cukup dalam memenuhi kewajiban jangka pendek, seperti pembayaran gaji, biaya operasional, dan kewajiban hutang, sekaligus menjaga keberlanjutan kegiatan usaha. Melalui pengelolaan arus kas yang baik, perusahaan dapat menghindari risiko kekurangan dana, mengoptimalkan penggunaan sumber daya keuangan, serta mendukung pengambilan keputusan strategis terkait investasi maupun ekspansi bisnis di masa depan.

1. Laporan Arus Kas

Proyeksi arus kas selama enam bulan pertama memberikan gambaran mengenai perkiraan aliran dana masuk dan keluar dalam bisnis Ruang Kerja. Informasi ini penting untuk menilai kemampuan usaha dalam menjaga kestabilan keuangan dan memenuhi kewajiban operasionalnya.

Tabel 2. 9 Proyeksi Arus Kas (6 Bulan Pertama)

Keterangan	Bulan ke 1	bulan ke 2	Bulan ke 3	Bulan ke 4	Bulan ke 5	Bulan ke 6	Bulan ke 7
Kas Awal Periode							
Arus Kas dari Aktivitas Operasi							
Kas Masuk dari pendapatan							
komisi reservasi	Rp 36.000,00	Rp 108.000,00	Rp 156.000,00	Rp 504.000,00	Rp 516.000,00	Rp 660.000,00	Rp 534.000,00
komisi paket	Rp 164.000,00	Rp 960.000,00	Rp 2.328.000,00	Rp 3.168.000,00	Rp 3.192.000,00	Rp 3.936.000,00	Rp 5.592.000,00
iklan		Rp 100.000,00	Rp 400.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.500.000,00	Rp 2.000.000,00	Rp 2.500.000,00
Total pendapatan	Rp 200.000,00	Rp 1.168.000,00	Rp 2.884.000,00	Rp 4.672.000,00	Rp 5.208.000,00	Rp 6.596.000,00	Rp 8.626.000,00
Kas Keluar untuk Operasi							
Biaya Pemasaran	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00
Biaya Internet	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00
Biaya Pemeliharaan web dan Keamanan	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00
Biaya Gaji Pemasaran	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00
Gaji CEO	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00
Biaya Gaji Kreatif dan Developer	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00
total kas keluar dari operasi	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00	Rp 3.300.000,00
Arus kas bersih dari operasional	-Rp 3.100.000,00	-Rp 2.132.000,00	-Rp 416.000,00	Rp 1.372.000,00	Rp 1.908.000,00	Rp 3.296.000,00	Rp 5.326.000,00
Arus Kas dari Aktivitas Investasi							
Laptop	Rp 3.000.000,00	-	-	-	-	-	-
Domain	Rp 50.000,00	-	-	-	-	-	-
Hosting	Rp 100.000,00	-	-	-	-	-	-
Arus kas bersih dari investasi	Rp 3.150.000,00						
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan							
penerimaan/pinjaman	-	-	-	-	-	-	-
Arus Kas Bersih dari Pendanaan	-	-	-	-	-	-	-
Arus kas bersih	-Rp 6.250.000,00	-Rp 2.132.000,00	-Rp 416.000,00	Rp 1.372.000,00	Rp 1.908.000,00	Rp 3.296.000,00	Rp 5.326.000,00
Kas akhir periode	-Rp 6.250.000,00	-Rp 2.132.000,00	-Rp 2.548.000,00	Rp 1.176.000,00	Rp 732.000,00	Rp 4.028.000,00	Rp 9.354.000,00

Sumber :Olahan Penulis (2025)

Berdasarkan laporan arus kas 7 bulan di atas, Ruang kerja menunjukkan kinerja arus kas yang sehat dan terkendali. Ruang kerja mencatatkan saldo kas akhir positif sebesar Rp5.326.000. Hasil ini menunjukkan bahwa bisnis Ruang kerja ini mampu mempertahankan liquiditas yang baik pada 7 bulan pertama operasional nya. Hal ini juga memperlihatkan efisiensi pengelolaan dana, serta keberhasilan strategi bisnis yang mampu menghasilkan pendapatan lebih besar dari pengeluaran.

2. Neraca

Proyeksi neraca keuangan berikut disusun untuk memberikan gambaran mengenai posisi keuangan Ruang Kerja pada akhir periode. Neraca ini menunjukkan keseimbangan antara aset, kewajiban, dan modal, serta mencerminkan kondisi keuangan bisnis secara menyeluruh dalam tahap awal operasional.

Tabel 2. 10 Proyeksi Neraca Keuangan

Keterangan	Debit	Kredit
Aset Lancar		
Kas	5.326.000	
Aset Tetap		
Laptop	3.000.000	
Total Aset	8.326.000	
Liabilitas		
Utang Usaha		0
Total Liabilitas		0
Ekuitas		
Modal Awal		6.450.000
Laba Ditahan		1.876.000
Total Ekuitas	8.326.000	
Total Kewajiban +Ekuitas		8.326.000
JUMLAH	8.326.000	8.326.000

(Sumber : Olahan Penulis, 2025)

2.6.6 Pengukuran Kinerja Keuangan

Pengukuran kinerja keuangan adalah proses penilaian terhadap kondisi dan hasil keuangan suatu usaha dalam periode tertentu untuk mengetahui tingkat efisiensi, profitabilitas, dan kelayakan finansial dari kegiatan operasional bisnis. Tujuan utama dari pengukuran ini adalah untuk mengevaluasi sejauh mana perusahaan mampu mengelola sumber daya keuangan secara efektif guna mencapai tujuan usahanya. Pengukuran kinerja keuangan dilakukan melalui analisis terhadap berbagai indikator dan laporan keuangan, seperti laporan laba rugi, arus kas, neraca, serta rasio keuangan seperti margin laba bersih, *return on investment (ROI)*, *break even point (BEP)*, dan *payback period*.

1. *Net Revenue* (Pendapatan Bersih)

Pendapatan bersih (*net revenue*) merupakan salah satu indikator utama dalam menilai kinerja finansial sebuah bisnis. Pada penelitian ini, perhitungan pendapatan bersih digunakan untuk mengetahui kemampuan *platform* Ruang Kerja dalam menghasilkan keuntungan setelah dikurangi biaya operasional yang dikeluarkan.

Tabel 2. 11 Net Revenue

Bulan	Pendapatan Bersih
Bulan ke 1	-3.100.000
Bulan ke 2	-2.132.000
Bulan ke 3	-416.000
Bulan ke 4	1.372.000
Bulan ke 5	1.908.000
Bulan ke-6	3.296.000
Bulan ke 7	5.326.000
Total	6.254.000

(Sumber : Olahan Penulis, 2025)

2. *Return On Assets* (ROA)

Return on Assets (ROA) atau Tingkat Pengembalian Aset adalah rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur seberapa efisien sebuah bisnis dalam menghasilkan keuntungan dari total aset yang dimilikinya. Dalam konteks *platform* Ruang Kerja, ROA menunjukkan seberapa efektif *platform* ini menggunakan seluruh asset seperti *website*, sistem reservasi, peralatan pendukung, dan dana investasi awal untuk menghasilkan laba atau keuntungan.

$$\text{Rumus : } (\text{Laba Bersih} : \text{Total Aset}) \times 100\%$$

$$= 5.326.000 : 8.326.000 \times 100\%$$

$$= 63,96\%$$

Ruang Kerja mulai memperoleh laba pada bulan ke-6 dan keuntungan tersebut terus berlanjut selama 7 bulan hingga bulan Desember. Total laba bersih yang terkumpul pada periode tersebut adalah Rp5.326.000. Jika dibandingkan dengan total aset sebesar Rp8.326.000, maka diperoleh *Return on Assets* (ROA) sebesar 63,96%. Hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa bisnis ini memiliki ROA sebesar 63,96%, yang menunjukkan bahwa *Co-Working Space* mampu menggunakan asetnya dengan sangat efisien untuk menghasilkan keuntungan.

3. *Return On Investment (ROI)*

Return on Investment (ROI) atau Tingkat Pengembalian Investasi adalah rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur efisiensi atau profitabilitas dari suatu investasi. Dalam konteks *platform* Ruang Kerja, ROI digunakan untuk menilai seberapa besar keuntungan yang diperoleh dari investasi awal dalam pengembangan dan operasional *platform* pemesanan tempat kerja di kafe. Dengan menghitung ROI, tim Ruang Kerja dapat mengetahui apakah modal yang telah ditanamkan misalnya untuk pengembangan sistem,pemasaran, dan operasional berhasil menghasilkan keuntungan yang sebanding atau lebih besar. Semakin tinggi nilai ROI, semakin baik performa investasi tersebut.

Rumus : (Laba Bersih : Investasi) x 100%

$$\begin{aligned} &= 5.326.000 : 6.850.000 \times 100\% \\ &= 77,75\% \end{aligned}$$

Ruang Kerja mulai memperoleh laba pada bulan ke-6 (Juni) dan keuntungan tersebut berlanjut selama tujuh bulan hingga Desember dengan total laba bersih Rp5.326.000. Jika dibandingkan dengan total aset atau investasi awal sebesar Rp6.850.000, maka diperoleh nilai ROA sekaligus ROI sebesar 77,74%. Hal ini menunjukkan bahwa Ruang Kerja mampu memanfaatkan aset yang dimiliki dengan sangat efisien, serta memberikan tingkat pengembalian investasi yang tinggi hanya dalam periode tujuh bulan operasional.

Hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa nilai ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 yang diinvestasikan menghasilkan lebih dari Rp 7 keuntungan. Hal ini menandakan bahwa bisnis ini menguntungkan.

4. *Payback Period*

Payback period atau periode pengembalian investasi adalah waktu yang dibutuhkan untuk menutup kembali investasi awal dari arus kas bersih yang dihasilkan oleh usaha. Berdasarkan data arus kas, total investasi awal sebesar Rp3.150.000,00 dikeluarkan pada bulan pertama. Selama lima bulan pertama, usaha mengalami akumulasi kerugian dari operasional, sehingga total arus kas kumulatif masih negatif hingga akhir bulan kelima, yaitu sebesar Rp2.368.000,00. Namun, pada bulan keenam, usaha mulai menghasilkan arus kas positif sebesar Rp3.296.000,00 yang cukup untuk menutupi seluruh kerugian sebelumnya.

Dengan demikian, *payback period* terjadi antara bulan kelima dan keenam. Perhitungan lebih lanjut menunjukkan bahwa payback period terjadi sekitar bulan ke-5,72 atau setara dengan lima bulan dan sekitar 22 hari. Hal ini menunjukkan bahwa usaha mampu mengembalikan seluruh investasi awalnya dalam waktu kurang dari enam bulan, yang mencerminkan efisiensi dan potensi finansial yang positif dari model bisnis ini.

2.6.7 Pertumbuhan dan Ekspansi

Platform Ruang Kerja memiliki potensi pertumbuhan yang signifikan seiring dengan meningkatnya tren kerja fleksibel, gaya hidup digital, serta kebiasaan masyarakat urban yang menjadikan kafe sebagai tempat produktif untuk bekerja atau belajar. Dalam enam bulan pertama, proyeksi keuangan menunjukkan tren peningkatan pendapatan dan arus kas yang stabil, serta waktu pengembalian modal (*payback period*) yang tergolong cepat, yaitu dalam waktu kurang dari enam bulan. Seiring pertumbuhan jumlah pengguna dan mitra kafe, bisnis ini memiliki peluang untuk memperluas jangkauan layanannya, baik secara geografis maupun fitur.

Ekspansi dapat dilakukan secara bertahap ke kota-kota lain di Sumatera Barat seperti Bukittinggi, Payakumbuh, atau Solok, yang memiliki karakteristik demografis serupa dan pertumbuhan sektor kreatif yang menjanjikan. Selain itu, perluasan fitur seperti pemesanan ruang *meeting*, sistem langganan reservasi, dan layanan promosi untuk UMKM juga dapat menjadi sumber pendapatan baru yang meningkatkan nilai *platform*. Untuk mendukung ekspansi, Ruang Kerja akan fokus pada peningkatan kualitas layanan, integrasi teknologi yang lebih canggih, serta penguatan kerja sama strategis dengan pemilik kafe dan komunitas lokal. Strategi ini diharapkan mampu mendorong pertumbuhan pengguna secara organik, memperluas ekosistem mitra bisnis, dan memperkuat posisi Ruang Kerja sebagai pionir dalam layanan reservasi tempat kerja berbasis kafe di wilayah regional.

2.7 Aspek Teknologi Digital

Secara sederhana, teknologi digital adalah segala sesuatu yang melibatkan penggunaan teknologi komputer dan elektronik untuk memproses, menyimpan, dan mentransmisikan informasi dalam format digital.

2.7.1 Use Case Diagram

Use Case Diagram adalah Skenario pengguna atau situasi yang menggambarkan bagaimana produk atau layanan pada *Platform Ruang Kerja* akan digunakan oleh pengguna akhir, termasuk kebutuhan dan keinginan mereka yang akan dipenuhi oleh solusi digital. Berikut ini adalah bentuk *Use Case Diagram* dari Ruang Kerja.



Gambar 2. 3 *Use Case Diagram* Ruang Kerja

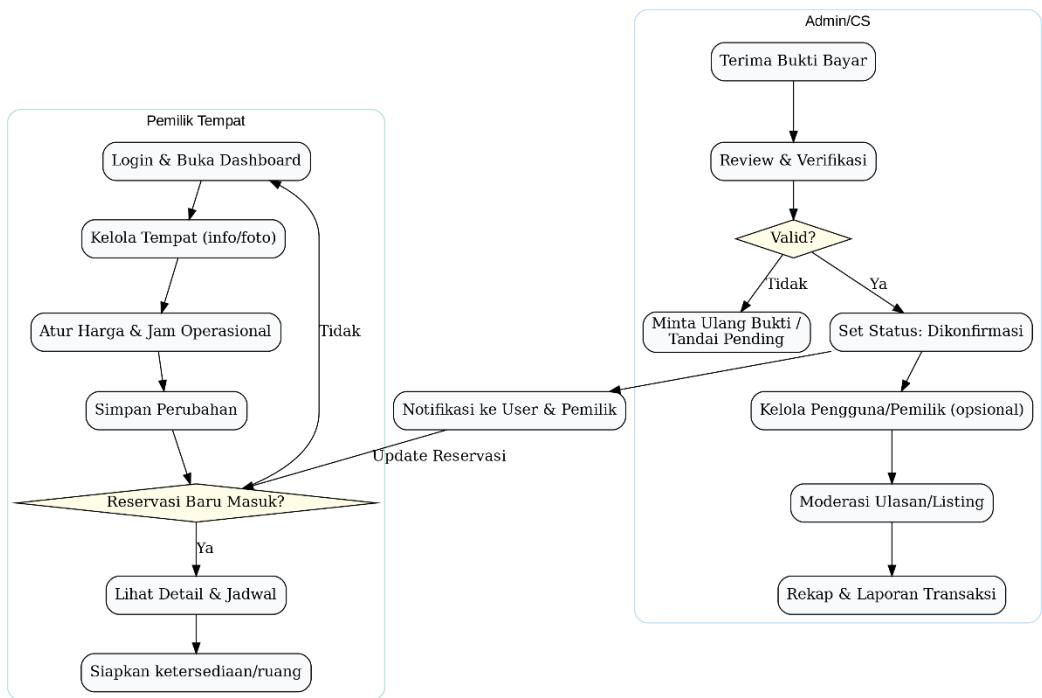
Use case diagram pada sistem Ruang Kerja menggambarkan hubungan antara aktor dengan fungsi utama yang tersedia di dalam *platform*. Terdapat empat aktor utama, yaitu *Visitor*, *User/Pelanggan*, Pemilik Tempat, dan Admin/CS.

1. *Visitor* hanya memiliki akses untuk melihat daftar tempat dan melakukan pencarian atau filter berdasarkan detail dan harga.
2. *User/Pelanggan* memiliki peran yang lebih luas, yaitu melakukan registrasi atau *login*, membuat *booking*, menerima *ID booking*, memilih metode pembayaran, mengunggah bukti pembayaran atau mengirimkannya melalui WhatsApp, memeriksa status *booking*, melakukan pembatalan jika diperlukan, serta menerima notifikasi.
3. Pemilik Tempat berhak *login* ke dalam sistem, mengelola informasi tempat, harga, dan jam operasional, serta memantau reservasi yang masuk. Pemilik juga menerima notifikasi terkait pesanan yang dilakukan oleh *user*.
4. Admin/CS bertugas melakukan verifikasi pembayaran, mengelola pengguna maupun pemilik tempat, melakukan moderasi terhadap konten dan ulasan, serta menyusun laporan transaksi. Admin juga memiliki kewenangan mengirimkan notifikasi ke user maupun pemilik.

Hubungan antar *use case* menggambarkan alur proses pemesanan. Saat *user* melakukan *booking*, sistem secara otomatis menghasilkan *ID booking* yang kemudian mengarahkan ke proses pemilihan metode pembayaran, dilanjutkan dengan unggah bukti pembayaran, dan diverifikasi oleh admin. Dengan demikian, diagram ini mencerminkan interaksi yang terjadi pada setiap peran di dalam sistem.

2.7.2 *Activity Diagram* (Diagram Aktivitas)

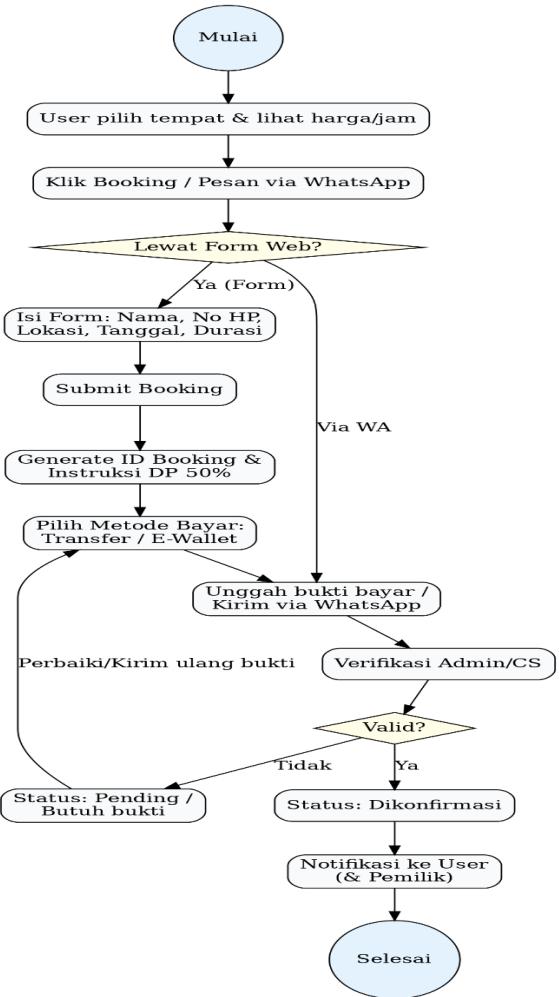
Activity Diagram adalah diagram yang menggambarkan urutan langkah-langkah atau aktivitas yang terjadi dalam sistem atau aplikasi digital, dari awal hingga akhir, untuk memahami alur kerja dan interaksi antara pengguna dan sistem. Berikut adalah bentuk *activity diagram* dari Ruang kerja.



Gambar 2. 4 *Activity Diagram* operasional pemilik & admin

Activity diagram ini menunjukkan aktivitas pemilik tempat dan admin. Pemilik *login* ke *dashboard*, kemudian dapat mengelola informasi tempat, harga, serta jam operasional. Pemilik juga memantau apabila ada reservasi baru yang masuk. Jika ada pesanan, pemilik dapat melihat detail serta menyiapkan ruang sesuai jadwal yang dipesan.

Sementara itu, admin menerima bukti pembayaran dari *user*. Admin melakukan *review* dan verifikasi bukti tersebut. Apabila tidak valid, admin akan meminta user mengunggah ulang atau menandai status sebagai pending. Jika valid, admin mengubah status pesanan menjadi dikonfirmasi. Admin juga dapat mengelola akun pengguna maupun pemilik, melakukan moderasi terhadap ulasan maupun listing tempat, serta menyusun laporan transaksi. Pada tahap akhir, sistem mengirimkan notifikasi ke *user* dan pemilik mengenai status reservasi.



Gambar 2. 8 Activity Diagram Booking

Activity diagram ini menggambarkan langkah-langkah yang dilakukan *user* saat melakukan pemesanan ruang kerja. Proses dimulai ketika *user* memilih tempat dan melihat detail harga atau jam operasional. Selanjutnya *user* menekan tombol *Booking* atau *Pesan* via WhatsApp. Jika *user* memilih melalui *form web*, maka data seperti nama, nomor HP, lokasi, tanggal, dan durasi akan diisi lalu *disubmit*.

Sistem kemudian menghasilkan *ID booking* dan memberikan instruksi pembayaran dengan ketentuan DP 50%. *User* memilih metode pembayaran melalui *transfer* bank atau *e-wallet*, lalu mengunggah bukti pembayaran atau mengirimkan bukti via WhatsApp. Admin/CS melakukan verifikasi, apabila bukti pembayaran tidak valid maka status pemesanan akan ditandai *pending* dan *user* diminta mengirim ulang. Jika verifikasi berhasil, status *booking* berubah menjadi dikonfirmasi dan sistem mengirimkan notifikasi kepada *user* dan pemilik tempat.

2.7.3 *Wireframe* (Kerangka Awal)

Wireframing merupakan diagram yang menggambarkan urutan langkah-langkah atau aktivitas yang terjadi dalam sistem atau aplikasi digital, dari awal hingga akhir, untuk memahami alur kerja dan interaksi antara pengguna dan sistem. Berikut ini adalah bentuk *wireframe* dari Ruang Kerja.

The wireframe shows a registration form titled 'RUANG KERJA'. It includes fields for 'Nama Lengkap', 'Email', 'No. Telepon', 'Password', and 'Konfirmasi Password', each with a corresponding input box. A 'Daftar' button is at the bottom. Below the form is a link 'Sudah punya akun? Masuk'.

Gambar 2. 5 *wireframing login* Ruang Kerja

The wireframe shows a search bar with 'Cari Produk' placeholder text. Below it is a section titled 'PRODUK' containing a grid of nine placeholder icons, each with a large 'X' through it, representing products.

Gambar 2. 6 *Wireframing* pemesanan



Gambar 2. 7 *wireframing* Riwayat pemesanan

2.7.4 Penggunaan Logo Ruang Kerja Pada Platform



Gambar 2.8 Logo

(Sumber : Olahan Penulis,2025)

Logo Ruang kerja berfungsi sebagai elemen identitas visual utama dalam antarmuka *website*. Berdasarkan desain wireframe halaman beranda yang ditampilkan, logo ini secara konsisten ditempatkan di sudut kiri atas pada setiap halaman seperti Beranda, kafe, Layanan, Tentang Kami, dan lainnya.

Tujuan Penempatan Logo di Sudut Kiri Atas :

1. Memperkuat Konsistensi Branding: Dengan menempatkan logo di posisi yang sama pada setiap halaman, pengguna akan dengan mudah mengenali identitas *platform* Ruang kerja. Hal ini membantu membangun kepercayaan dan ingatan visual terhadap *brand*.
2. *Navigasi yang Familiar dan Efisien*: Penempatan logo di kiri atas mengikuti standar antarmuka web modern, di mana sebagian besar pengguna telah terbiasa bahwa klik pada logo akan membawa mereka kembali ke halaman utama (*homepage*).
3. Tampilan yang terstruktur dan profesional: posisi logo yang konsisten, ditambah dengan tata letak menu navigasi horizontal di sebelah kanan, menciptakan kesan antarmuka yang rapi dan mudah digunakan, ini penting untuk memberikan pengalaman penggunaan yang baik dan terlihat profesional di mata pengunjung.

2.7.5 Integrasi Teknologi

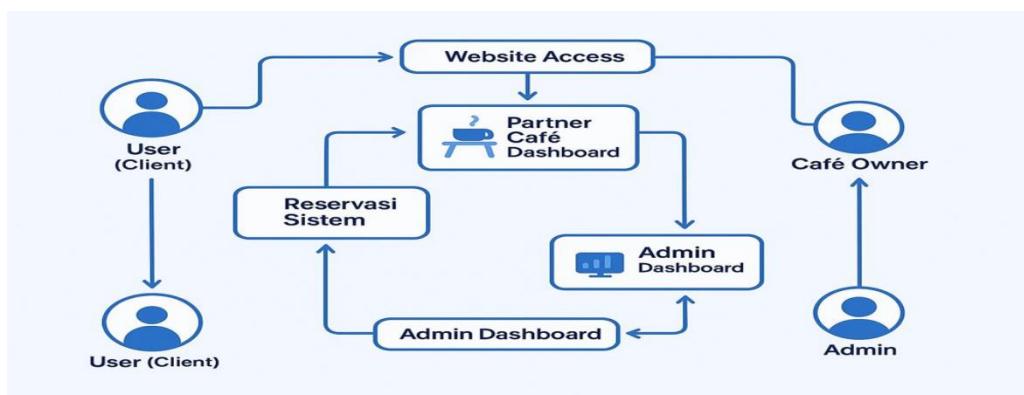
Integrasi Teknologi adalah proses menggabungkan berbagai sistem, perangkat, aplikasi, atau *platform digital* agar dapat saling terhubung, bertukar *data*, dan bekerja secara sinkron. Tujuannya adalah menciptakan efisiensi, mempercepat alur kerja, dan memberikan pengalaman yang lebih baik bagi *user* atau pengguna.

Gambar ini menunjukkan alur kerja dari sebuah *platform* pemesanan tempat kerja di kafe. Di dalam sistem ini, ada tiga peran utama, *user* (pengguna), pemilik kafe, dan admin. Pertama, pengguna mengakses *website* untuk mencari tempat kerja yang nyaman di kafe. Di sana, mereka bisa melihat informasi tentang kafe-keafe yang bekerja sama, seperti ketersediaan tempat duduk, fasilitas, dan jam operasional. Informasi ini berasal dari *dashboard* mitra kafe yang dikelola oleh pemilik kafe. Kalau pengguna tertarik, mereka bisa langsung melakukan reservasi melalui sistem yang sudah disediakan.

Setelah pengguna melakukan pemesanan, data reservasi akan masuk ke sistem reservasi yang otomatis mencatat dan mengatur pemesanan tersebut. Informasi ini juga masuk ke *dashboard* admin, yang digunakan oleh tim pengelola platform untuk memantau semua aktivitas dari reservasi pengguna sampai update dari pemilik kafe. Sementara itu, pemilik kafe mengelola informasi tempat duduk dan reservasi lewat Partner Cafe *Dashboard*. Di sinilah mereka bisa melihat siapa

saja yang sudah memesan, lalu mengatur atau mengonfirmasi reservasi yang masuk. Semua aktivitas dari pihak pemilik kafe ini juga bisa dipantau oleh admin, supaya prosesnya tetap berjalan lancar dan transparan.

Admin sendiri berperan sebagai pengelola sistem. Mereka punya akses ke semua data, baik dari pengguna maupun pemilik kafe. Tugas mereka adalah memastikan semua proses berjalan dengan baik, serta membantu kalau ada masalah teknis atau kendala dari salah satu pihak. Secara sederhana, sistem ini dibuat agar pengguna bisa dengan mudah memesan tempat kerja di kafe, pemilik kafe bisa mengelola tempat mereka secara efisien, dan admin bisa mengawasi semuanya supaya tetap rapi dan aman.



Gambar 2. 9 Skema Integrasi Teknologi

(Sumber : Olahan Penulis, 2025)

2.7.6 Pengembangan dan Implementasi

Rencana pengembangan dan implementasi solusi digital pada *platform* pemesanan Ruang kerja di kafe mencakup tahapan-tahapan strategis, kebutuhan sumber daya, serta estimasi waktu yang dibutuhkan hingga peluncuran produk secara resmi. Seluruh proses ini dirancang untuk memastikan bahwa layanan dapat berjalan dengan baik dan memberikan pengalaman terbaik bagi pengguna maupun mitra kafe. Rencana pengembangan dan implementasi *platform* ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 2. 12 Rencana Pengembangan dan Implementasi

Tahapan	Deskripsi	Sumber Daya yang Dibutuhkan	Jadwal Waktu
Analisis Kebutuhan	Identifikasi dan analisis kebutuhan pengguna, fitur yang diperlukan dan persyaratan teknis	Tim pengembangan, analis kebutuhan	3 minggu
Perancangan	Perancangan arsitektur sistem, antarmuka pengguna, <i>database</i> dan struktur teknis lainnya	Arsitek perangkat lunak, desainer antarmuka pengguna	3 minggu
Pengembangan	Pengkodean dan pengembangan perangkat <i>lunak</i> berdasarkan spesifikasi yang telah ditetapkan	Pengembang perangkat lunak	6 minggu
Pengujian	Pengujian fungsionalitas, kemanan, kinerja, dan kualitas lainnya untuk memastikan kelayakan dan keandalan	Tim pengujian, pengembangan	4 minggu
Implementasi	Peluncuran produk atau layanan digital ke pasar atau pengguna akhir	Tim pengembangan, tim operasi	2 minggu
Pemeliharaan	Pemeliharaan dan pembaruan rutin untuk memperbaiki <i>bug</i> , meningkatkan kinerja, dan menambah fitur baru	Tim pengembangan, tim operasi	1 minggu

(Sumber : Olahan Penulis, 2025)

BAB III

PENGEMBANGAN TEKNOLOGI DIGITAL

3.1 Pengembangan Aspek Digital

Pengembangan aspek digital pada *platform Ruang Kerja* bertujuan menghadirkan sistem reservasi berbasis web yang efisien, mudah diakses, dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat produktif. Melalui teknologi ini, pengguna dapat melakukan pemesanan tempat kerja di kafe secara *real-time*, sekaligus memperoleh informasi fasilitas seperti Wi-Fi, stop kontak, dan suasana ruang. Inovasi ini menjadi solusi atas keterbatasan jumlah *co-working space* di Kota Padang yang belum sebanding dengan meningkatnya kebutuhan ruang kerja alternatif.

Selain itu, pengembangan digital ini juga mendukung transformasi gaya kerja masyarakat urban yang semakin dinamis di era *Industri 5.0*. Kehadiran sistem reservasi berbasis teknologi tidak hanya membantu pengguna, tetapi juga memberikan peluang bisnis baru bagi pemilik kafe untuk memaksimalkan ruang dan meningkatkan pendapatan. Dengan adanya *platform* ini, tercipta ekosistem yang saling menguntungkan antara pengguna, pemilik kafe, dan komunitas kreatif. Kurnianingtyas (2023) dalam *Indonesian Journal of Spatial Planning* menjelaskan bahwa *co-working space* merupakan alternatif infrastruktur perkotaan modern yang mampu mendorong ekonomi kreatif sekaligus memperkuat daya saing lokal. Hal ini sejalan dengan tujuan pengembangan *platform* berbasis reservasi digital. Hermawan (2022) menunjukkan bahwa penerapan *co-working space* dalam *digital library* mampu meningkatkan produktivitas mahasiswa melalui desain ruang yang fleksibel dan adaptif.

3.1.1 Tujuan Pengembangan Teknologi

Tujuan utama pengembangan *website Ruang Kerja* adalah menyediakan layanan reservasi ruang kerja di kafe yang fleksibel, efisien, dan mudah diakses. Layanan ini dirancang untuk menjawab keterbatasan jumlah *co-working space* di Kota Padang yang belum menjangkau seluruh kalangan produktif. Melalui sistem ini, mahasiswa, *freelancer*, dan pekerja jarak jauh dapat mengatur jadwal kerja secara terstruktur dan memastikan ketersediaan tempat.

Selain memenuhi kebutuhan ruang kerja, platform ini juga ditujukan untuk memperkuat ekosistem ekonomi kreatif berbasis kolaborasi di tingkat lokal. Ruang Kerja tidak hanya berfungsi sebagai media reservasi, tetapi juga sebagai simpul interaksi antara pengguna dan pemilik kafe yang saling menguntungkan. Pertukaran pengetahuan yang terjadi di ruang kerja bersama mendorong inovasi layanan dan peningkatan kapasitas organisasi. Oleaga (2025) menunjukkan bahwa jejaring di *co-working space* berpengaruh nyata pada intensitas pertukaran pengetahuan dan pembelajaran kolektif.

3.1.2 Relevansi dengan Strategi Bisnis

Pengembangan *website* selaras dengan strategi diferensiasi nilai melalui kemudahan reservasi, transparansi ketersediaan tempat, dan integrasi pembayaran digital. Pendekatan berbasis web memungkinkan jangkauan pasar lebih luas dengan biaya akuisisi yang efisien dan terukur. Tren kerja fleksibel pascapandemi juga menggeser preferensi pengguna ke arah layanan yang adaptif dan *digital-first*. Pengembangan *website* Ruang Kerja juga relevan dengan strategi kolaboratif antara penyedia layanan digital dan kafe mitra. Melalui *platform* ini, pemilik kafe dapat mengoptimalkan ruang yang tersedia di luar jam sibuk sekaligus memperluas segmen pasar. Integrasi sistem digital memungkinkan terciptanya ekosistem bisnis yang saling menguntungkan, baik bagi penyedia ruang maupun pengguna.

3.2 Desain dan Pengembangan

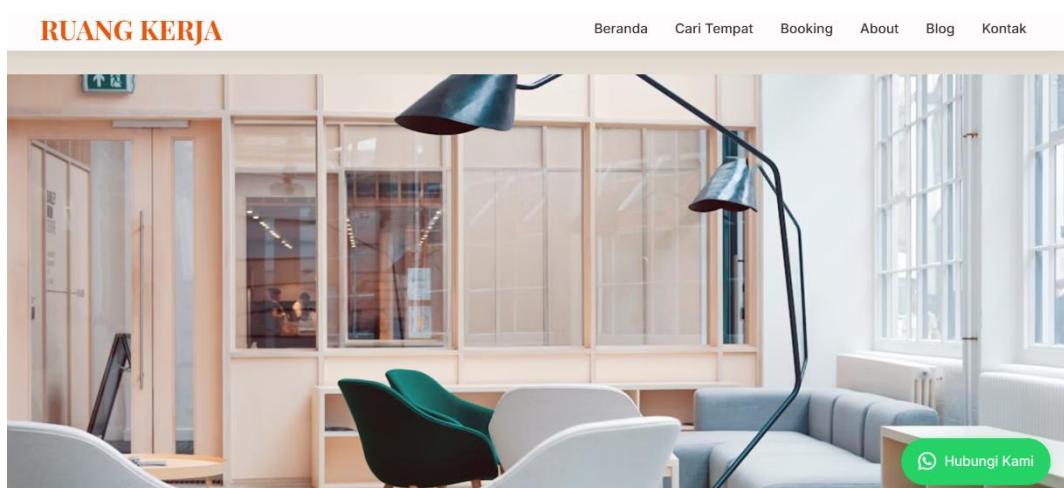
Desain dan pengembangan *platform* *Ruang Kerja* dirancang dengan menekankan aspek kemudahan penggunaan, fungsionalitas, serta tampilan antarmuka yang sederhana namun informatif. Sistem ini memuat alur reservasi mulai dari pencarian kafe, pemilihan fasilitas, hingga pembayaran digital yang terintegrasi, sehingga pengguna dapat bertransaksi secara cepat dan efisien. Setiap fitur dikembangkan berdasarkan kebutuhan target pasar seperti mahasiswa, *freelancer*, dan pelaku UMKM yang memerlukan ruang kerja fleksibel. loyalitas, sehingga penting untuk memastikan desain platform sesuai dengan preferensi pasar lokal.

3.2.1 Spesifikasi Fungsional

Spesifikasi fungsional *platform* Ruang Kerja mencakup fitur utama yang telah ditampilkan dalam prototipe berbasis *web*. Pengguna dapat mengakses halaman beranda untuk melihat daftar kafe mitra, menelusuri detail fasilitas seperti *Wi-Fi*, stop kontak, dan suasana ruang, serta memilih waktu reservasi secara *real-time*. Selain itu, tersedia fitur riwayat pemesanan yang membantu pengguna memantau aktivitas reservasi sebelumnya, sehingga meningkatkan transparansi dan kenyamanan layanan. Desain *platform* Ruang Kerja disusun dengan menekankan aspek fungsional dan kenyamanan. Dewi (2022) menyatakan bahwa spesifikasi fungsional yang sesuai kebutuhan pengguna adalah kunci dalam membangun sistem reservasi digital yang efektif

Berikut adalah deskripsi fitur-fitur utama yang akan dimiliki oleh “Ruang Kerja”

1. Tampilan Halaman Beranda



Gambar 3. 1 Tampilan Halaman Beranda

Halaman beranda berfungsi sebagai pintu masuk utama yang menampilkan identitas *platform*, menu navigasi, dan akses cepat ke fitur utama. Di bagian atas terdapat menu *Beranda*, *Cari Tempat*, *Booking*, *About us*, *Blog* (informasi mengenai ruang kerja), dan *Kontak* yang memudahkan pengguna menavigasi layanan. Tampilan visual dilengkapi dengan gambar interior modern yang merepresentasikan suasana ruang kerja yang nyaman. Selain itu, terdapat tombol Hubungi Kami berbasis WhatsApp sebagai jalur komunikasi langsung dengan pihak pengelola, yang memperkuat interaksi pengguna dengan layanan digital.

2. Tampilan Halaman Booking

The screenshot shows a web-based booking form titled 'Form Booking RUANG KERJA'. The form is divided into several sections:

- Nama Lengkap:** Input field with placeholder 'Masukkan nama lengkap'.
- No. HP:** Input field with placeholder '08xxxxxxxxx'.
- Berapa Orang:** Input field with placeholder 'Pilih jumlah orang'.
- Pilih Tempat:** Input field with placeholder 'Pilih lokasi'.
- Tanggal Booking:** Input field with placeholder 'hh/bb/tttt'.
- Waktu Booking:** Input field with placeholder '-- : --'.
- Berapa Lama:** Input field with placeholder 'Pilih durasi'.
- Paket Harga Sewa (Opsiional):** Input field with placeholder 'Tidak memilih paket (hitung per jam)'.
- Total Biaya:** Input field with placeholder 'Pilih paket untuk melihat total'.
- Catatan (Opsiional):** Input field with placeholder 'Tambahkan catatan khusus jika ada'.

At the bottom right of the form area is a large orange button labeled 'Submit Booking'.

Gambar 3. 2 Halaman Booking

Halaman *booking* dirancang untuk memudahkan pengguna dalam melakukan reservasi tempat kerja secara *real-time*. Pada *form* ini, pengguna dapat mengisi data diri, jumlah orang, memilih lokasi kafe mitra, menentukan tanggal serta durasi pemesanan sesuai kebutuhan. Terdapat pula pilihan paket harga sewa yang fleksibel, baik per jam maupun bundling, sehingga menambah kenyamanan dan kepastian biaya. Selain itu, halaman *booking* juga dilengkapi kolom catatan opsional untuk menambahkan permintaan khusus, yang semakin mempersonalisasi pengalaman pengguna. Fitur ini memberikan ruang bagi pengguna untuk menyampaikan kebutuhan tertentu, misalnya terkait preferensi tempat duduk atau layanan tambahan. Dengan demikian, sistem reservasi tidak hanya berfungsi sebagai alat pemesanan, tetapi juga membangun interaksi yang lebih responsif antara pengguna dan penyedia layanan.

3. Tampilan Halaman Layanan Konsultasi Admin Ruang Kerja

The screenshot shows a contact form titled 'Hubungi Kami' (Contact Us). It includes fields for 'Alamat' (Address), 'Telepon' (Phone), 'Email', and 'Jam Operasional' (Operational Hours). On the right, there is a 'Kirim Pesan' (Send Message) form with fields for 'Nama Lengkap' (Full Name), 'Email', 'No. Telepon' (Phone Number), and 'Pesan Anda' (Your Message). A large orange 'Kirim Pesan' button is at the bottom.

Gambar 3. 3 Tampilan Halaman Layanan Konsultasi Admin Ruang Kerja

Halaman kontak dirancang untuk memudahkan pengguna menghubungi pihak pengelola *platform* secara langsung. Fitur ini menyediakan informasi alamat, nomor telepon, *email*, serta jam operasional yang jelas sehingga meningkatkan kepercayaan pengguna. Selain itu, tersedia formulir kirim pesan yang memungkinkan pengguna menyampaikan pertanyaan, masukan, atau kendala secara cepat. Fitur komunikasi pada *website* berperan penting dalam menjaga kualitas interaksi dengan pengguna sekaligus meningkatkan kepercayaan terhadap layanan digital” .

4. Tampilan Halaman Kelola Tempat Kerja *Platform* Ruang Kerja

The screenshot shows a form for adding a new workspace. It includes fields for 'Nama Tempat' (Place Name), 'Alamat' (Address), 'Harga per Jam (Rp)' (Hourly Price), 'Jam Operasional' (Operational Hours), 'Fasilitas' (Facilities) with checkboxes for WiFi, AC, Printer, Projector, Meeting Room, Parkir, Kopi/Minuman, and Makanan, and a 'Deskripsi' (Description) text area. Below this is a 'Foto Tempat' (Place Photo) section with a note about file type and size, and a 'Tambah Tempat' (Add Place) button. At the bottom is a 'Daftar Tempat' (List of Places) button.

Gambar 3. 4Tampilan Halaman Kelola Tempat Kerja Platform Ruang Kerja

Halaman kelola tempat kerja ditujukan bagi pemilik kafe mitra untuk menambahkan informasi terkait lokasi yang akan disewakan. Fitur ini memuat form pengisian nama tempat, alamat, harga per jam, jam operasional, serta pilihan fasilitas seperti *Wi-Fi*, ruang *meeting*, hingga penyediaan makanan atau minuman. Pemilik kafe

juga dapat menambahkan deskripsi singkat serta mengunggah foto tempat kerja untuk memperjelas informasi bagi calon pengguna. Menurut Hidayat (2022) dalam Jurnal Sistem Informasi dan Komputerisasi Akuntansi, “pengelolaan data mitra secara digital mempermudah proses kolaborasi sekaligus meningkatkan efisiensi pengelolaan layanan pada *platform* bisnis berbasis teknologi”.

3.2.2 Spesifikasi Teknis

Spesifikasi teknis platform Ruang Kerja berbasis *website* menggunakan teknologi *front-end* modern dengan struktur antarmuka sederhana dan responsif. *Website* ini dibangun dengan *framework* berbasis *React JS* yang memungkinkan tampilan dinamis, interaktif, serta dapat diakses melalui perangkat *desktop* maupun *mobile*. Desain antarmuka menerapkan prinsip *user-friendly* dengan navigasi sederhana, sehingga fitur utama seperti beranda, pencarian kafe, *booking*, kontak, hingga pengelolaan tempat dapat diakses dengan mudah.

Dari sisi *back-end*, sistem mendukung integrasi penyimpanan data reservasi, riwayat pengguna, serta pengelolaan informasi kafe mitra melalui basis data berbasis *cloud*. Proses transaksi dirancang mendukung metode pembayaran digital yang aman dan transparan, Mekanisme transaksi dilakukan menggunakan metode pembayaran digital melalui aplikasi Dana, dan bukti pembayaran dikirimkan oleh pengguna melalui WhatsApp sebagai konfirmasi reservasi. *Website* juga dilengkapi notifikasi konfirmasi pemesanan secara *real-time* yang membantu pengguna memperoleh kepastian reservasi. pemanfaatan teknologi berbasis web dan *cloud computing* mampu meningkatkan efisiensi pengelolaan data serta mempercepat layanan pada *platform* digital”.

3.2.3 Desain Antarmuka

Desain antarmuka *platform* Ruang Kerja dibuat sederhana, responsif, dan mudah dipahami agar pengguna dapat menavigasi layanan dengan cepat. Setiap menu utama seperti Beranda, Cari Tempat, *Booking*, Kontak, hingga Kelola Tempat ditempatkan secara jelas pada navigation bar di bagian atas halaman. Pemilihan warna netral dengan aksen oranye memberi kesan profesional sekaligus ramah bagi pengguna, serta mendukung keterbacaan konten pada berbagai perangkat. Menurut Lestari (2021) dalam Jurnal Sistem Informasi, “desain antarmuka yang konsisten,

sederhana, dan responsif mampu meningkatkan kepuasan serta loyalitas pengguna terhadap layanan digital”

3.2.4 Fitur Utama

Fitur utama *platform* Ruang Kerja dikembangkan untuk menjawab kebutuhan pengguna dalam melakukan reservasi tempat kerja di kafe secara praktis dan efisien. Fitur pertama adalah pencarian kafe mitra, yang memungkinkan pengguna menyeleksi tempat kerja berdasarkan lokasi, harga sewa, serta fasilitas seperti *Wi-Fi*, stop kontak, dan suasana ruang. Dengan adanya fitur ini, pengguna tidak perlu lagi datang langsung untuk memastikan ketersediaan fasilitas, sehingga dapat menghemat waktu dan energi.

Fitur kedua adalah *form booking online* yang dirancang dengan alur sederhana namun lengkap. Pengguna dapat mengatur jumlah orang, memilih tanggal, serta menentukan durasi pemakaian ruang kerja, yang selanjutnya dihitung secara otomatis oleh sistem. Dengan konfirmasi *real-time*, pengguna memperoleh kepastian tempat sebelum datang ke lokasi.

Fitur berikutnya adalah riwayat pemesanan, yang memungkinkan pengguna melihat kembali reservasi yang sudah dilakukan. Fitur ini penting untuk memberikan transparansi data, sekaligus membantu pengguna dalam melakukan perencanaan kerja selanjutnya. Selain itu, tersedia pula pembayaran digital yang aman dan fleksibel,

Tidak hanya untuk pengguna, *platform* ini juga menyediakan fitur kelola tempat kerja bagi pemilik kafe. Melalui fitur ini, pemilik kafe dapat menambahkan informasi detail terkait harga sewa, jam operasional, deskripsi singkat, dan foto tempat kerja yang akan disewakan. Fitur ini mendukung kolaborasi bisnis antara *platform* dan kafe mitra, sehingga tercipta ekosistem layanan yang saling menguntungkan. Dengan demikian, fitur-fitur utama yang dimiliki Ruang Kerja tidak hanya berorientasi pada kenyamanan pengguna, tetapi juga memberi nilai tambah bagi mitra bisnis.

3.3 Implementasi dan Peluncuran

Implementasi *platform* Ruang Kerja dilakukan melalui pengembangan bertahap mulai dari beranda, pencarian kafe, *form booking*, hingga fitur riwayat pemesanan dan kelola tempat kerja. Uji coba terbatas dilakukan kepada mahasiswa dan *freelancer* di Kota Padang untuk memastikan sistem reservasi berjalan efektif serta mudah digunakan. Peluncuran dilakukan dengan strategi pemasaran digital melalui media sosial dan pemasangan *QR code* di kafe mitra agar akses lebih cepat. Tahap

implementasi dilakukan melalui digitalisasi manajemen layanan reservasi. Oktavia, Sawiji, & Winarno (2023) menemukan bahwa digitalisasi manajemen *co-working space* secara signifikan meningkatkan efisiensi operasional.

3.3.1 Strategi Peluncuran

Strategi peluncuran *platform* Ruang Kerja dilakukan secara bertahap agar sistem dapat diuji dan disesuaikan dengan kebutuhan pengguna. Tahap awal dilakukan melalui *soft launching* dengan melibatkan mahasiswa, *freelancer*, dan pelaku UMKM di Kota Padang untuk mencoba fitur reservasi, *booking*, dan riwayat pemesanan. Setelah mendapatkan umpan balik, *platform* kemudian dipromosikan secara luas melalui media sosial, pemasangan *QR code* di kafe mitra, serta kolaborasi dengan komunitas kreatif lokal. strategi peluncuran bertahap dengan uji coba awal dapat meningkatkan kualitas layanan sekaligus memperkuat penerimaan pasar terhadap produk digital”

3.3.2 Pemasaran Digital

Pemasaran digital *platform* Ruang Kerja dilakukan dengan memanfaatkan media sosial seperti Instagram, WhatsApp, serta *website* resmi sebagai saluran utama promosi. Informasi reservasi, keunggulan *platform*, dan publikasi kafe mitra dipublikasikan secara rutin untuk menjangkau mahasiswa, *freelancer*, dan pelaku UMKM di Kota Padang. Integrasi tombol WhatsApp pada *website* mempermudah komunikasi langsung dengan calon pengguna sehingga memperkuat kepercayaan terhadap layanan. Strategi ini dipilih agar pemasaran lebih efisien, hemat biaya, serta mampu menjangkau pengguna secara cepat dan terukur.

Selain itu, pemasaran juga diperkuat melalui kolaborasi dengan kafe mitra sebagai bagian dari strategi promosi. Promosi dilakukan dengan pemasangan *QR code* dan *banner mini* di lokasi kafe agar calon pengguna dapat langsung mengakses *website* Ruang Kerja. Pendekatan ini menghubungkan promosi *offline* dan *online* sehingga layanan lebih mudah dikenali oleh masyarakat. Dengan demikian, strategi pemasaran digital ini tidak hanya berorientasi pada peningkatan jumlah pengguna, tetapi juga memperkuat citra *platform* sebagai solusi reservasi ruang kerja alternatif di Kota Padang.

3.3.3 Perbaikan dan Pembaruan

Perbaikan sistem pada *platform* Ruang Kerja dilakukan secara berkelanjutan untuk menjaga kualitas layanan. Setiap masukan dari pengguna, seperti kendala saat melakukan *booking* atau ketidaksesuaian informasi, dijadikan bahan evaluasi pengembangan. Tim pengembang kemudian melakukan pembaruan tampilan maupun fungsi agar sistem lebih responsif dan ramah pengguna. Selain itu, pembaruan fitur juga dilaksanakan untuk mengikuti perkembangan teknologi dan tren pasar. Beberapa pembaruan yang direncanakan mencakup integrasi metode pembayaran digital baru, penambahan fitur notifikasi, serta peningkatan keamanan data. Pembaruan ini tidak hanya bertujuan menambah kenyamanan, tetapi juga untuk memperkuat kepercayaan pengguna terhadap layanan.

3.4 Tantangan dan Solusi

Dalam pengembangan *platform* Ruang Kerja terdapat beberapa tantangan, baik dari sisi teknis maupun pengguna. Dari sisi teknis, kendala utama berkaitan dengan integrasi sistem pembayaran digital dan stabilitas akses internet yang mempengaruhi kelancaran proses *booking*. Sedangkan dari sisi pengguna, sebagian masyarakat masih kurang memahami cara kerja reservasi digital sehingga tingkat adopsinya belum maksimal.

3.4.1 Tantangan Teknis

Dalam pengembangan *platform* Ruang Kerja, tantangan teknis utama adalah keterbatasan infrastruktur digital dan kendala integrasi sistem pembayaran. Beberapa pengguna masih menghadapi kesulitan dalam akses stabil internet yang mempengaruhi kelancaran proses *booking* secara *real-time*. Selain itu, integrasi metode pembayaran digital yang beragam membutuhkan keamanan ekstra agar transaksi tetap aman. Solusi yang dilakukan adalah memperkuat arsitektur sistem dengan memanfaatkan *cloud computing* untuk memastikan akses lebih stabil dan responsif. Integrasi *API* pihak ketiga juga digunakan untuk memperluas pilihan pembayaran digital sekaligus meningkatkan keamanan transaksi. Tim pengembang secara rutin melakukan *maintenance* agar sistem terhindar dari *bug* yang dapat mengganggu operasional. Dengan langkah ini, tantangan teknis dapat diatasi sekaligus meningkatkan keandalan *platform* di mata pengguna. Dari sisi teknis, Hidayat (2022) menjelaskan bahwa

penerapan *cloud computing* memperkuat efisiensi pengelolaan data dan mempercepat layanan pada *platform* digital.

3.4.2 Tantangan Pengguna

Tantangan dari sisi pengguna adalah rendahnya pemahaman sebagian masyarakat terhadap cara kerja sistem reservasi digital. Masih banyak calon pengguna yang terbiasa datang langsung ke kafe tanpa melakukan *booking* terlebih dahulu. Hal ini berpotensi menurunkan efektivitas *platform* karena tingkat adopsi layanan belum maksimal. Solusi yang ditempuh adalah melakukan sosialisasi melalui media sosial, penyediaan panduan penggunaan di *website*, serta kerja sama dengan kafe mitra untuk mengedukasi pelanggan. Edukasi ini diharapkan dapat meningkatkan literasi digital pengguna dalam memanfaatkan layanan reservasi secara optimal. Selain itu, penyediaan fitur bantuan cepat seperti tombol WhatsApp menjadi strategi untuk mendampingi pengguna yang masih baru. Dengan cara ini, hambatan adopsi layanan dapat diatasi secara bertahap. Tantangan utama dalam pengembangan sistem adalah keterbatasan infrastruktur digital dan pemahaman pengguna. Sihura (2025) menyebutkan bahwa fitur digital yang relevan dengan kebutuhan pengguna terbukti mampu meningkatkan loyalitas serta memperkuat daya tarik *platform*. Selain itu, Ulfazizah & Diananta (2022) menambahkan bahwa preferensi konsumen terhadap penataan ruang *co-working space*, seperti furnitur santai dan pencahayaan alami, sangat berpengaruh pada kenyamanan bekerja.

BAB IV

LAPORAN PERKEMBANGAN BISNIS

4.1 Profil Bisnis

Profil bisnis berfungsi sebagai gambaran lengkap tentang tujuan dan identitas perusahaan. Sebuah profil bisnis yang kuat menjelaskan visi dan misi Perusahaan serta memperkenalkan investor, pelanggan dan mitra. Berbagai informasi tentang pencapaian, rencana masa depan dan tim manajemen memberikan gambaran tentang potensi dan komitmen Perusahaan. Singkatnya, profil bisnis adalah alat strategis untuk membantu bisnis dalam perencanaan, pemasaran dan pengembangan serta menarik perhatian pihak.

4.1.1 Nama *Start-up/Bisnis*

Start-up ini bernama Ruang Kerja, yang dipilih karena mencerminkan identitas utama bisnis sebagai *platform* reservasi ruang kerja di kafe. Nama ini sederhana, mudah diingat, dan langsung menggambarkan fungsi layanan. Tren kerja fleksibel di kalangan mahasiswa, pekerja lepas, dan karyawan jarak jauh semakin memperkuat relevansinya. Dengan demikian, Ruang Kerja diharapkan mampu menjadi merek yang kokoh di ekosistem digital Kota Padang.

Selain aspek *branding*, nama ini juga menunjukkan arah strategis perusahaan untuk berkembang sebagai pusat komunitas produktif. Identitas Ruang Kerja diproyeksikan tidak hanya sekadar penyedia reservasi, tetapi juga simbol inklusi bagi semua kalangan pengguna. Nama yang lugas ini memberi kesan profesional sekaligus ramah.

Dengan adanya pengetahuan di bidang ini, Ruang kerja siap menjadi *platform* terpercaya bagi para pencari tempat Ruang kerja yang nyaman.

Nama <i>start-up</i>	:	Ruang kerja
Lokasi	:	Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat
Bidang kegiatan	:	Teknologi dan layanan reservasi digital
Produk	:	<i>Platform</i> digital pemesanan tempat kerja di kafe (berbasis <i>web</i>)
target pasar	:	Mahasiswa, <i>freelancer</i> , pekerja <i>remote</i> , pelaku UMKM digital Pemilik kafe lokal yang ingin mengoptimalkan ruang dan waktu operasional.



Gambar 4.1 Logo Ruang Kerja

4.1.2 Deskripsi Singkat Kegiatan Bisnis

Ruang Kerja bergerak di bidang digital berbasis *website* yang memberikan layanan reservasi tempat kerja di kafe sebagai solusi alternatif dari *co-working space*. Layanan ini memungkinkan pengguna untuk memilih lokasi yang sesuai, melakukan pemesanan secara daring, dan memperoleh kepastian ketersediaan tempat. Mitra kafe memperoleh manfaat berupa peningkatan okupansi kursi, promosi digital, dan sistem manajemen reservasi yang lebih efisien. Dengan konsep ini, *Ruang Kerja* tidak hanya berperan sebagai platform reservasi, tetapi juga sebagai penghubung antara kebutuhan produktivitas pengguna dengan peluang pengembangan bisnis kafe.

4.1.3 Visi dan Misi

Visi dan Misi Ruang Kerja merupakan fondasi strategis yang menggambarkan arah dan tujuan utama bisnis. *Visi* berfungsi sebagai panduan jangka panjang yang ingin dicapai, misalnya “Menjadi platform pemesanan tempat kerja berbasis kafe yang terpercaya di Kota Padang dengan menyediakan akses ruang kerja *fleksibel*, nyaman, dan mendukung produktivitas generasi *digital*.” Sementara itu, misi menjelaskan langkah konkret untuk mewujudkan visi tersebut, seperti menyediakan layanan reservasi berbasis *real-time*, bermitra dengan kafe untuk menghadirkan suasana kerja yang produktif, memberikan pengalaman terbaik melalui dukungan layanan digital modern, serta meningkatkan peluang bisnis bagi mitra kafe. Dengan demikian, visi menjadi tujuan besar yang dituju, sedangkan misi adalah strategi nyata yang ditempuh untuk mencapainya.

1. Visi Ruang kerja

Visi dari *platform* Ruang Kerja disusun sebagai arah dan tujuan utama dalam pengembangan bisnis berbasis digital ini. Menjadi *platform* terdepan dalam menyediakan Ruang kerja fleksibel berbasis kafe yang mendukung produktivitas,gaya hidup modern, dan pertumbuhan ekonomi kreatif di Kota Padang dan sekitarnya pada tahun 2030.

2. Misi Ruang Kerja

Misi yang dirumuskan pada penelitian ini berfungsi sebagai arah strategis dan landasan utama dalam pengembangan *platform* Ruang Kerja. Keberadaan visi menjadi pedoman untuk menentukan tujuan jangka panjang, sekaligus memastikan setiap langkah pengembangan tetap konsisten dengan orientasi bisnis yang ingin dicapai. Dengan visi yang jelas, Ruang Kerja diharapkan mampu berperan sebagai solusi inovatif yang relevan dengan kebutuhan masyarakat dan mendukung perkembangan ekosistem ekonomi kreatif di Kota Padang.

Adapun Misi dari Ruang Kerja yaitu sebagai berikut :

a) Meningkatkan akses Ruang kerja

Menyediakan kemudahan akses Ruang kerja yang nyaman, terjangkau, dan fleksibel melalui sistem reservasi digital.

b) Mendukung Gaya Kerja Modern

Mendorong produktivitas masyarakat urban dengan menghadirkan solusi kerja yang sesuai dengan tren *remote working* dan *digital lifestyle*.

c) Mendorong Inovasi Berkelanjutan

Mengembangkan teknologi yang intuitif dan efisien untuk pengalaman pengguna yang maksimal.

d) Memberdayakan Ekonomi Kreatif

Menjadi bagian dari ekosistem digital yang mendorong kolaborasi, pertumbuhan UMKM, dan transformasi digital di Sumatera Barat.

4.1.4 Tata Kelola Perusahaan

Struktur tata kelola Ruang Kerja bertujuan untuk memastikan bahwa kegiatan usaha berjalan transparan, akuntabel, dan efisien. Tata kelola disusun dengan memperhatikan pembagian fungsi utama dalam bisnis digital, yakni pengelolaan strategi, operasional, serta pengembangan teknologi. Melalui tata kelola ini, setiap bagian memiliki peran yang jelas sehingga koordinasi dapat terjaga. Dengan demikian, perusahaan mampu menyesuaikan diri dengan dinamika pasar sekaligus menjaga kualitas layanan.

1. Manajemen Utama

- a) *Chief Executive Officer (CEO)* : Bertanggung jawab atas strategi dan visi Ruang Kerja, serta memastikan tercapainya tujuan jangka panjang perusahaan. CEO juga memimpin upaya kemitraan dengan kafe dan membangun brand agar dikenal luas di masyarakat.
- b) *Chief Operating Officer (COO)* : Mengawasi operasi harian, termasuk manajemen reservasi, hubungan dengan mitra kafe, serta kualitas layanan pengguna. COO memastikan alur pemesanan berjalan lancar dan sesuai dengan standar.
- c) *Chief Technology Officer (CTO)* : Mengelola pengembangan dan pemeliharaan *website Ruang Kerja*, termasuk keamanan sistem dan inovasi fitur. CTO memastikan layanan berbasis digital ini selalu dapat diakses secara optimal oleh pengguna.

2. Komite Operasional

Komite ini dibentuk untuk mendukung pelaksanaan fungsi inti perusahaan. Komite Audit & Administrasi berperan menjaga ketertiban catatan transaksi, memastikan kepatuhan terhadap aturan, dan mengelola laporan keuangan sederhana. Sementara itu, Komite Produk & Teknologi fokus pada inovasi layanan, evaluasi fitur, serta peningkatan kualitas *website* agar sesuai dengan kebutuhan pasar.

3. Tata Kelola

- a) Rapat Rutin Manajemen : Rapat koordinasi dilakukan setiap bulan untuk menilai kinerja, mengevaluasi strategi pemasaran, serta merumuskan langkah perbaikan. Pada tahap awal, rapat operasional mingguan juga dijalankan untuk mengawasi pelaksanaan reservasi dan kerja sama mitra.
- b) transparansi dan Pelaporan : Laporan perkembangan bisnis disusun secara berkala untuk menilai pencapaian target. Laporan ini mencakup data pemesanan, pertumbuhan pengguna, serta kontribusi mitra kafe. Mekanisme pelaporan ini bertujuan memastikan keterbukaan informasi sekaligus memudahkan evaluasi.

Dengan struktur tata kelola seperti ini, *Ruang Kerja* diharapkan mampu menjaga profesionalisme sekaligus beradaptasi dengan perubahan pasar. Tata kelola sederhana namun fungsional ini juga memperkuat kepercayaan mitra dan pengguna terhadap keberlangsungan usaha.

4.1.5 Legalitas Perusahaan (Aspek Hukum)

Sebagai bentuk legitimasi, Ruang Kerja Digital telah resmi terdaftar sebagai badan hukum dengan nama PT Ruang Kerja Digital berdasarkan Sertifikat Pendaftaran Perseroan Perorangan Nomor: AHU-045927.AH.01.30.Tahun 2025 yang diterbitkan Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia. Legalitas ini menandakan bahwa perusahaan telah memenuhi ketentuan peraturan perundangan dan siap beroperasi secara sah di Indonesia. Dengan adanya pengakuan resmi tersebut, perusahaan dapat membangun kepercayaan mitra bisnis, pengguna, maupun *stakeholder* lainnya. Legalitas ini juga menjadi dasar untuk menjalin kerja sama yang lebih luas, sekaligus memperkuat posisi perusahaan dalam ekosistem digital di Kota Padang.



KEMENTERIAN HUKUM REPUBLIK INDONESIA

SERTIFIKAT PENDAFTARAN PENDIRIAN PERSEROAN PERORANGAN

NOMOR : AHU-045927.AH.01.30.Tahun 2025

PT RUANG KERJA DIGITAL

Berkedudukan di BUNGO

telah terdaftar sebagai badan hukum dan tercatat dalam pangkalan data Direktorat Jenderal Administrasi Hukum Umum. Sertifikat ini berlaku sejak tanggal diterbitkan.

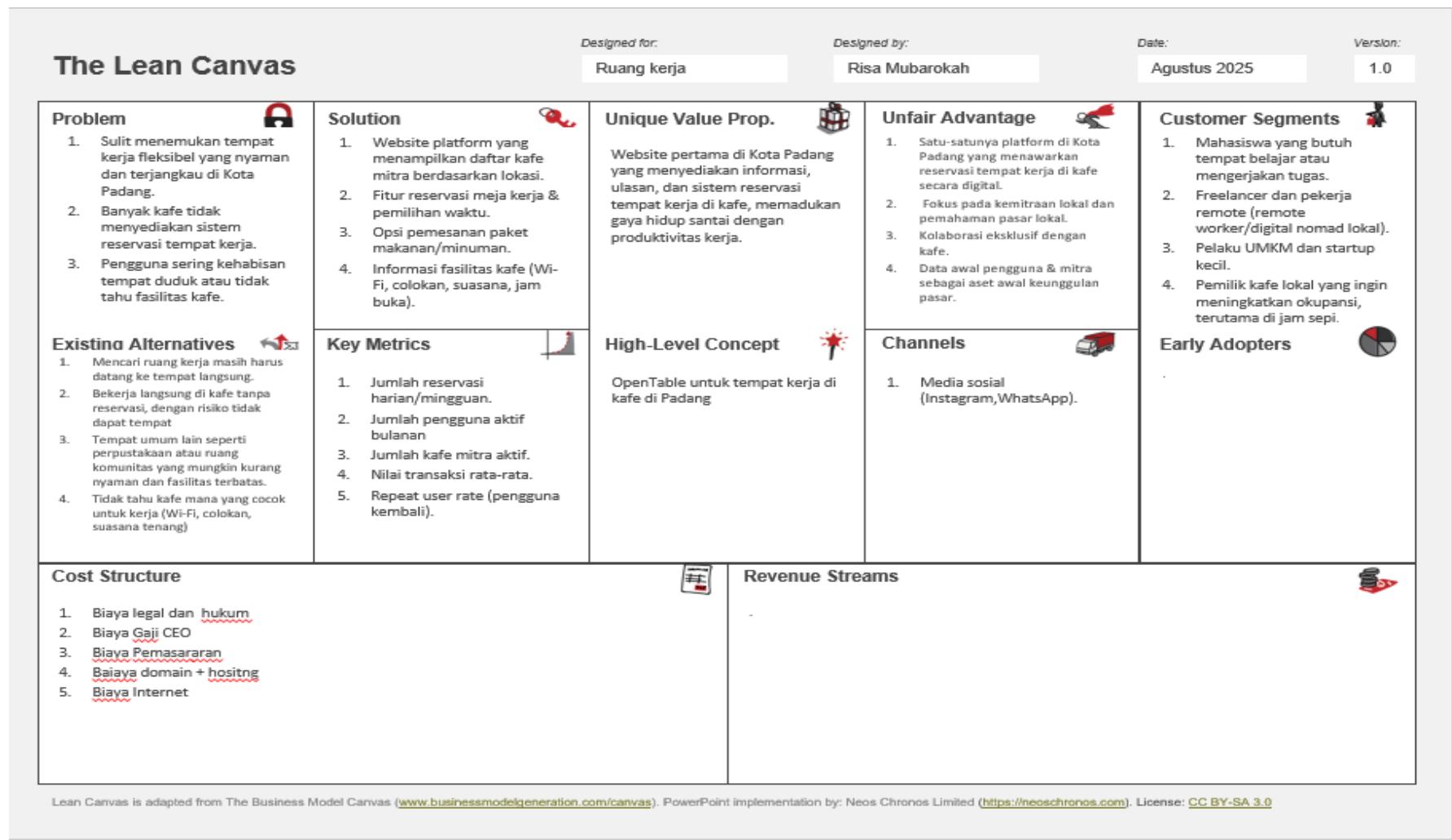
Jakarta, 26 Agustus 2025



a.n. Menteri Hukum,
Direktur Jenderal Administrasi Hukum Umum

Gambar 4 2 Legalitas hukum

4.2 Lean canvas



Gambar 4 3 *Lean Canvas*

Ruang Kerja melakukan penyederhanaan pada beberapa komponen penting dalam penyusunan modal bisnis. Pada bagian *cost structure* elemen biaya seperti pengembangan dan pemeliharaan *website*, biaya legal dan keamanan, biaya operasional dan administrasi dihilangkan, sehingga biaya lebih terfokus pada Biaya legal dan hukum Biaya Gaji CEO, Biaya Pemasaran, Biaya *domain* dan *hosting*, Biaya Internet saja. Selanjutnya *early adopters* dan *revenue streams* di kosongkan karena saat ini di fokuskan pada pengembangan dan promosi.

4.3 Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran menjadi bagian penting dalam menentukan keberhasilan pengembangan Ruang Kerja sebagai *platform* reservasi digital di Kota Padang. Analisis pasar dilakukan dengan melihat peluang, tantangan, serta perilaku konsumen yang membutuhkan ruang kerja fleksibel dan terjangkau. Strategi pemasaran disusun berdasarkan kebiasaan target pengguna yang sebagian besar adalah mahasiswa, *freelancer*, dan pelaku UMKM yang aktif menggunakan media digital. analisis pasar menunjukkan bahwa pertumbuhan pengguna coworking space terus meningkat di kota besar. Efendi (2023) menemukan bahwa strategi pemasaran digital melalui Instagram efektif meningkatkan *awareness* pada *co-working space*. Selain itu, Untirta (2023) menjelaskan bahwa fenomena *co-working space* di Jakarta dan Tangerang Selatan tumbuh pesat seiring meningkatnya kebutuhan ruang kerja kolaboratif milenial.

4.3.1 Analisis Pasar Terbaru

Analisis pasar terbaru adalah proses pengumpulan dan interpretasi data terkini mengenai kondisi pasar, tren konsumen, perilaku pesaing, serta faktor eksternal (ekonomi, teknologi, regulasi) yang mempengaruhi industri. Tujuannya adalah untuk memahami bagaimana pasar sekarang berjalan dan memproyeksikan arah perubahan agar bisnis bisa menyesuaikan strategi.

1. Segmentasi untuk *Business to Consumer* (B2C)

Pada kategori *Business to Consumer* (B2C), target pasar utama Ruang Kerja adalah mahasiswa, *freelancer*, dan *remote worker* di Kota Padang. Kelompok ini membutuhkan ruang kerja yang fleksibel, terjangkau, dan dilengkapi fasilitas dasar seperti *Wi-Fi*, stop kontak, serta suasana tenang untuk mendukung

produktivitas. Selama ini, mereka menghadapi kendala karena harus datang langsung ke kafe tanpa adanya jaminan ketersediaan tempat, atau menggunakan alternatif lain seperti perpustakaan dan ruang komunitas yang tidak selalu nyaman.

B2C Target Pengguna:

- a) Mahasiswa yang membutuhkan tempat belajar dan diskusi di luar kampus.
- b) *Freelancer* yang mencari suasana kerja santai namun produktif.
- c) *Remote worker* atau pekerja jarak jauh yang membutuhkan fleksibilitas ruang.

2. segmentasi untuk *Business to Business* (B2B)

Pada kategori *Business to Business* (B2B), target pasar Ruang Kerja adalah pemilik kafe lokal yang ingin meningkatkan pendapatan dan optimalisasi ruang. Banyak kafe mengalami jam sepi di luar waktu ramai pelanggan, sehingga platform ini menjadi solusi untuk meningkatkan okupansi dengan cara memanfaatkan ruang kerja berbasis reservasi digital. Dengan adanya sistem ini, kafe dapat memperluas segmen pelanggan mereka ke kalangan mahasiswa, *freelancer*, maupun pelaku UMKM, sehingga tercipta nilai ekonomi baru. menguntungkan pengguna, tetapi juga membuka peluang bisnis berkelanjutan bagi penyedia layanan.

B2B Target Mitra:

Pemilik kafe yang ingin meningkatkan okupansi ruang di luar jam sibuk.

- a) Kafe lokal yang ingin memperluas segmen pelanggan ke mahasiswa dan pekerja kreatif.
- b) Usaha kuliner yang ingin menambah nilai bisnis melalui kerja sama dengan platform digital.

3. *Positioning*

Ruang Kerja diposisikan sebagai *platform* pertama di Kota Padang yang menyediakan sistem reservasi digital khusus untuk tempat kerja di kafe. Keunikan ini tercermin dari layanan yang tidak hanya menampilkan daftar kafe mitra, tetapi juga memberikan informasi fasilitas seperti *Wi-Fi*, stop kontak, suasana, dan jam operasional. Dengan positioning ini, Ruang Kerja menawarkan pengalaman kerja yang memadukan gaya hidup santai dengan produktivitas, sehingga berbeda dengan alternatif ruang publik lain seperti perpustakaan atau ruang komunitas.

4. Nilai Unik yang Ditawarkan (*Unique Value Proposition*)

Nilai unik yang ditawarkan oleh Ruang Kerja adalah hadirnya *platform* digital pertama di Kota Padang yang memungkinkan pengguna untuk melakukan reservasi ruang kerja di kafe dengan cara yang praktis, cepat, dan terjamin. Keunikan ini terlihat dari layanan yang tidak hanya menyediakan informasi daftar kafe mitra, tetapi juga menampilkan fasilitas yang dimiliki masing-masing kafe, mulai dari ketersediaan *Wi-Fi*, jumlah stop kontak, suasana ruang, hingga jam operasional. Dengan demikian, pengguna dapat menyesuaikan pilihan tempat kerja sesuai dengan kebutuhan produktivitas mereka tanpa harus membuang waktu untuk mendatangi kafe satu per satu hanya untuk memastikan ketersediaan tempat. Selain itu, konsep ini memadukan kebutuhan gaya hidup santai di kafe dengan tuntutan produktivitas kerja modern, sehingga memberikan pengalaman baru yang belum ditawarkan oleh *co-working space* formal maupun kafe biasa di Kota Padang.

Selain memberikan kemudahan bagi pengguna, Ruang Kerja juga menghadirkan nilai unik bagi mitra kafe melalui kolaborasi eksklusif yang saling menguntungkan. Kafe yang bekerja sama dapat mengoptimalkan ruang kosong yang biasanya tidak terpakai, terutama pada jam-jam sepi, sehingga menambah potensi pendapatan tanpa harus menambah biaya operasional secara signifikan. Dengan adanya sistem ini, kafe dapat memperluas segmen pelanggan mereka dari hanya pengunjung biasa menjadi komunitas mahasiswa, *freelancer*, dan pelaku usaha kecil yang membutuhkan tempat kerja rutin. Hal ini menjadikan Ruang Kerja tidak hanya sekadar layanan reservasi, tetapi juga sebagai solusi bisnis strategis yang mampu mempertemukan kebutuhan pengguna dengan kepentingan mitra dalam satu ekosistem digital yang terintegrasi.

5. Saluran Distribusi

Saluran distribusi Ruang Kerja dirancang untuk menjangkau pengguna secara efektif melalui kombinasi media digital dan kolaborasi lokal yang relevan dengan perilaku pengguna di Kota Padang. Instagram berfungsi sebagai media promosi utama yang menampilkan konten visual, ulasan kafe mitra, dan testimoni pengguna, yang bertujuan menarik perhatian mahasiswa, *freelancer*, dan pekerja kreatif mengikuti praktik pemasaran media sosial yang terbukti efektif,

sebagaimana dikemukakan oleh Shelly Efendi (2023) dalam studinya tentang strategi pemasaran melalui Instagram pada *Meet Up Coworking Space* Pekanbaru.

WhatsApp digunakan sebagai kanal komunikasi langsung untuk menjawab pertanyaan, menerima reservasi, dan memfasilitasi layanan pelanggan, sehingga menciptakan *engagement* yang personal dan responsif. Selain itu, kolaborasi dengan kafe mitra diperkuat dengan pemasangan *QR code*, banner, serta promo langsung di lokasi untuk memperluas jangkauan layanan ke pengunjung kafe, mahasiswa, dan pekerja remote. Kemitraan dengan komunitas lokal seperti kelompok mahasiswa dan pelaku UMKM juga dilakukan untuk memperkuat penyebaran informasi dan membangun ekosistem digital yang inklusif. sebuah pendekatan yang topikal dalam strategi digitalisasi ruang bersama untuk mengoptimalkan promosi lokal.

4.3.2 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran Ruang Kerja dirancang untuk membangun kesadaran merek dan menarik pengguna baru melalui pendekatan digital yang sesuai dengan perilaku pasar. Promosi dilakukan terutama melalui Instagram dengan menyajikan konten visual berupa poster digital, foto suasana kafe, ulasan pengguna, hingga testimoni yang dapat meningkatkan daya tarik layanan. WhatsApp digunakan sebagai media komunikasi interaktif yang memudahkan pengguna dalam melakukan reservasi, menanyakan informasi, serta menerima notifikasi konfirmasi secara cepat. Dengan kombinasi ini, *platform* dapat menjalin hubungan yang lebih dekat dengan pengguna sekaligus meningkatkan loyalitas mereka terhadap layanan.

Untuk memperkuat efektivitas strategi tersebut, digunakan pendekatan bauran pemasaran 7P yang mencakup pengelolaan produk, harga, tempat, promosi, sumber daya manusia, proses, dan bukti fisik.

Strategi pemasaran berdasarkan bauran pemasaran 7P:

1. *Product* (produk)

Produk utama yang ditawarkan Ruang Kerja adalah *platform* digital berbasis *website* yang memudahkan pengguna melakukan reservasi ruang kerja di kafe. Layanan ini dilengkapi fitur informasi fasilitas kafe seperti *Wi-Fi*, stop kontak, suasana, dan jam operasional sehingga pengguna dapat memilih sesuai kebutuhan. Selain reservasi meja kerja, pengguna juga dapat memesan paket makanan dan

minuman sebagai tambahan layanan. Dengan produk ini, Ruang Kerja menghadirkan solusi yang menggabungkan gaya hidup santai di kafe dengan produktivitas kerja yang fleksibel.

2. *Price* (Harga)

Strategi harga Ruang Kerja difokuskan pada model biaya yang terjangkau dan kompetitif, sesuai dengan segmen pasar mahasiswa dan *freelancer*. Komisi reservasi dibebankan dengan nominal kecil sehingga tidak memberatkan pengguna, sementara kafe mitra memperoleh keuntungan dari peningkatan okupansi. Paket makanan dan minuman ditawarkan dengan harga bundling yang lebih murah dibanding pembelian langsung, sehingga menarik pengguna untuk memilih layanan tambahan. Pendekatan harga ini dirancang agar layanan dapat diakses oleh banyak kalangan tanpa mengurangi nilai yang ditawarkan.

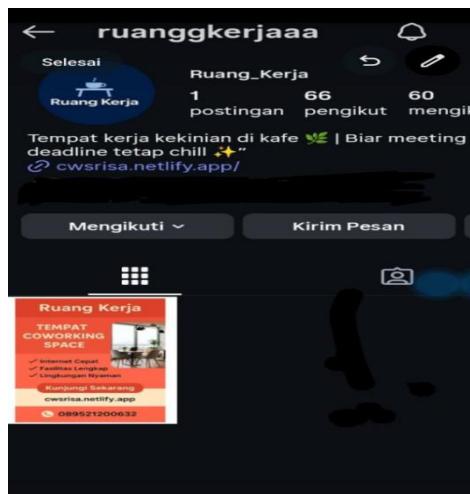
3. *Place* (Tempat/*Distribusi*)

Distribusi layanan Ruang Kerja dilakukan secara digital melalui *website* yang dapat diakses dari perangkat smartphone maupun laptop. Lokasi fisik layanan berada di kafe mitra yang tersebar di Kota Padang, khususnya di sekitar pusat kota dan kawasan pendidikan. Dengan sistem ini, pengguna tidak perlu datang langsung ke kafe untuk memastikan ketersediaan tempat karena semua informasi sudah tersedia di *platform*. Model distribusi ini memudahkan pengguna sekaligus memperluas jangkauan layanan ke berbagai segmen pasar di kota.

4. *Promotion* (Promosi)

Promosi dilakukan dengan memanfaatkan Instagram sebagai media visual utama dan WhatsApp sebagai sarana komunikasi langsung dengan pengguna. Selain itu, Ruang Kerja bekerja sama dengan kafe mitra untuk memasang *QR code*, banner, serta materi promosi langsung di lokasi, sehingga pengunjung dapat diarahkan untuk mencoba *platform*. Komunitas mahasiswa dan pekerja kreatif lokal juga diajak bekerja sama dalam kampanye digital maupun acara kecil untuk memperluas jangkauan pasar. Strategi ini menggabungkan pendekatan digital dan kolaborasi lokal sehingga promosi dapat lebih tepat sasaran.

- Instagram : ruangkerjaa
 Website : ruangkerjaa.netlify.app/
 WhatsApp : 089521200632 (Komunikasi Cepat)



Gambar 4 4 Promosi instagram

Sumber ; (Olahan Penulis,2025)

5. *People* (Orang)

Pada aspek *people*, struktur sumber daya manusia Ruang Kerja saat ini masih berada pada tahap yang sangat sederhana karena seluruh fungsi organisasi dijalankan langsung oleh seorang *Chief Executive Officer* (CEO). CEO memegang peran sentral dalam mengelola seluruh kegiatan operasional, mulai dari perencanaan strategis, pengembangan dan pemeliharaan sistem *website*, hingga pelaksanaan promosi digital serta pelayanan pengguna. Meskipun hanya ditangani oleh satu orang, pendekatan ini dipandang efektif pada fase perintisan karena memungkinkan pengambilan keputusan yang cepat, efisiensi biaya, serta konsistensi arah pengembangan bisnis. Dengan kapasitas keilmuan dan keterampilan lintas bidang yang dimiliki, CEO diyakini mampu memastikan seluruh proses bisnis dapat berjalan secara optimal meskipun dengan keterbatasan sumber daya manusia pada tahap awal.

6. *Process* (Proses)

Proses layanan Ruang Kerja dirancang sederhana dan efisien agar pengguna merasa nyaman. Tahapan dimulai dari pencarian kafe di *platform*, pemilihan waktu reservasi, pembayaran digital, hingga penerimaan konfirmasi otomatis. Sistem ini memungkinkan pengguna untuk mendapatkan kepastian tempat kerja dengan cepat

tanpa perlu interaksi yang berbelit. Dengan alur yang jelas dan terintegrasi, proses layanan Ruang Kerja dapat meningkatkan kenyamanan sekaligus kepercayaan pengguna.

7. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Bukti fisik utama dari Ruang Kerja adalah *platform website* yang menjadi sarana utama interaksi antara pengguna dengan layanan. *Website* ini dirancang dengan tampilan yang sederhana namun profesional, sehingga mudah digunakan oleh berbagai kalangan, mulai dari mahasiswa hingga pekerja lepas. Setiap fitur yang ditampilkan pada *website*, seperti daftar kafe mitra, informasi fasilitas, jadwal ketersediaan, hingga sistem reservasi dan pembayaran digital, menjadi representasi kualitas layanan yang ditawarkan. Dengan demikian, *website* bukan hanya sekadar alat transaksi, tetapi juga menjadi bukti nyata keberadaan dan kredibilitas Ruang Kerja sebagai *platform* reservasi ruang kerja digital di Kota Padang.

4.3.3 Pendapatan dan Pangsa Pasar

Pendapatan utama Ruang Kerja diperoleh dari komisi reservasi yang dibayarkan pengguna setiap kali melakukan pemesanan meja kerja melalui *platform website*. Selain itu, aliran pendapatan juga berasal dari penjualan paket makanan dan minuman yang ditawarkan bersamaan dengan reservasi, sehingga memberikan nilai tambah bagi pengguna sekaligus meningkatkan omzet kafe mitra. Ruang Kerja juga membuka peluang bagi kafe mitra untuk menampilkan iklan atau promosi produk mereka di dalam *website*, yang menjadi sumber pendapatan tambahan bagi perusahaan. Dengan tiga aliran pendapatan ini, model bisnis Ruang Kerja memiliki diversifikasi pemasukan yang dapat menjaga keberlanjutan operasional sekaligus menciptakan nilai ekonomi bersama antara platform dan mitra.

Pangsa pasar Ruang Kerja dapat dibagi menjadi dua kategori utama, yaitu *Business to Consumer* (B2C) dan *Business to Business* (B2B). Pada kategori B2C, segmen pasar mencakup mahasiswa, freelancer, dan pekerja remote yang membutuhkan ruang kerja fleksibel dengan fasilitas memadai dan harga terjangkau. Sementara pada kategori B2B, segmen pasar adalah pemilik kafe lokal yang ingin meningkatkan okupansi ruangan pada jam sepi sekaligus memperluas segmen pelanggan mereka. Dengan jumlah mahasiswa di Kota Padang yang mencapai lebih dari 175 ribu orang serta tren meningkatnya pekerja lepas dan UMKM, Ruang Kerja

memiliki pangsa pasar potensial yang luas untuk dikembangkan secara berkelanjutan.

Untuk memperkuat posisinya di pasar, Ruang Kerja menekankan strategi pertumbuhan dengan membidik segmen mahasiswa sebagai pengguna awal yang jumlahnya sangat dominan. Segmen ini dipilih karena memiliki kebutuhan tinggi terhadap ruang belajar dan diskusi yang nyaman, serta terbiasa menggunakan layanan digital untuk mendukung aktivitas sehari-hari. Seiring dengan meningkatnya jumlah pengguna individu, Ruang Kerja juga memperluas kolaborasi dengan kafe mitra agar layanan semakin bervariasi dan mampu menjangkau lebih banyak konsumen. Strategi ganda ini menjadikan Ruang Kerja mampu menjaga keseimbangan antara pertumbuhan basis pengguna B2C dan peningkatan nilai bisnis B2B.

Dengan cakupan pangsa pasar yang jelas dan aliran pendapatan yang terdiversifikasi, Ruang Kerja berpotensi menjadi *platform* yang berkelanjutan di Kota Padang. Pendekatan bisnis ini tidak hanya mendukung kebutuhan individu yang mencari ruang kerja fleksibel, tetapi juga memberikan manfaat langsung bagi pemilik kafe yang ingin meningkatkan utilisasi ruang dan pendapatan tambahan. Ke depan, pertumbuhan pangsa pasar akan semakin diperluas dengan inovasi fitur baru dan kerja sama strategis dengan lebih banyak kafe lokal. Hal ini akan memperkuat posisi Ruang Kerja sebagai solusi utama dalam menyediakan ruang kerja alternatif berbasis kafe di ekosistem digital Kota Padang.

4.4 Aspek Operasi/Produksi

Aspek operasi atau produksi dalam bisnis Ruang Kerja menekankan pada bagaimana *platform* dapat berjalan secara efektif sebagai layanan digital yang menyediakan reservasi ruang kerja di kafe. Operasi ini mencakup serangkaian aktivitas mulai dari pengelolaan data kafe mitra, pemeliharaan sistem *website*, pengolahan transaksi, hingga layanan pelanggan yang memastikan setiap pengguna mendapatkan pengalaman reservasi yang nyaman. Selain mengandalkan teknologi digital sebagai inti proses, Ruang Kerja juga mengedepankan kolaborasi dengan mitra kafe agar operasional dapat berjalan selaras dengan kebutuhan pasar. Dengan pendekatan ini, kegiatan operasional tidak hanya berfokus pada sistem digital,

tetapi juga menghubungkan kepentingan pengguna individu dan pemilik kafe dalam satu ekosistem kerja yang saling menguntungkan.

4.4.1 Kegiatan Operasional

Kegiatan operasional Ruang Kerja berpusat pada pengelolaan *website* sebagai *platform* digital yang menghubungkan pengguna dengan kafe mitra. Seluruh aktivitas dimulai dari proses pencarian informasi oleh pengguna, yang kemudian dilanjutkan dengan pemilihan kafe, waktu reservasi, hingga penyelesaian pembayaran digital yang terintegrasi. Agar layanan berjalan optimal, tim operasional melakukan pemeliharaan sistem secara berkala untuk memastikan kecepatan akses, keamanan data, serta keakuratan informasi yang ditampilkan. Dengan sistem ini, pengguna dapat merasakan kemudahan dalam merencanakan aktivitas kerja tanpa perlu menghadapi ketidakpastian saat datang langsung ke lokasi.

Selain itu, kegiatan operasional juga melibatkan proses verifikasi kafe mitra untuk memastikan bahwa standar layanan yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan pasar. Tim Ruang Kerja bertugas mengumpulkan data fasilitas, mulai dari ketersediaan *Wi-Fi*, jumlah stop kontak, hingga kenyamanan ruang kerja, sebelum kafe resmi ditampilkan di *platform*. Data tersebut kemudian disimpan dan diperbarui secara rutin agar pengguna selalu memperoleh informasi terkini sebelum melakukan reservasi. Proses ini menjadikan kegiatan operasional tidak hanya berorientasi pada teknologi, tetapi juga menekankan pada validitas informasi yang menjadi dasar kepercayaan pengguna. Operasional *co-working space* berbasis kafe membutuhkan pengelolaan yang efisien. Sulistyan, Lukiana, & Ato'illah (2022) menyatakan bahwa coworking space yang terencana baik dapat meningkatkan kualitas SDM lokal secara signifikan. Hal ini menjadi dasar penting bagi pengembangan layanan Ruang Kerja.

Kegiatan operasional Ruang Kerja juga mencakup monitoring transaksi yang dilakukan secara *real-time* untuk memudahkan pencatatan dan evaluasi bisnis. Setiap reservasi yang masuk akan tercatat otomatis dalam sistem, sehingga dapat dilihat baik oleh pengguna maupun mitra kafe sebagai bukti transaksi yang sah. Fitur ini tidak hanya mendukung transparansi, tetapi juga membantu tim internal dalam melakukan analisis pola pemesanan harian, mingguan, hingga bulanan.

Dengan demikian, operasional *platform* tidak hanya menyediakan layanan reservasi, tetapi juga menghadirkan data yang berguna untuk pengambilan keputusan strategis.

Untuk menjaga kualitas pengalaman pengguna, tim layanan pelanggan menjadi bagian integral dari kegiatan operasional. Tim ini bertugas menanggapi pertanyaan, menangani keluhan, dan memastikan setiap masalah diselesaikan dengan cepat agar kepuasan pengguna tetap terjaga. Di sisi lain, tim juga berfungsi sebagai jembatan komunikasi dengan kafe mitra apabila terdapat kendala di lapangan, seperti perubahan kapasitas atau keterlambatan layanan. Dengan adanya koordinasi yang baik antara teknologi, tim internal, dan mitra kafe, kegiatan operasional Ruang Kerja dapat berjalan stabil serta mendukung keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang.

4.4.2 Sumber Daya dan Kemitraan

Sumber daya utama yang dimiliki Ruang Kerja adalah *website* sebagai *platform* inti yang berfungsi untuk menghubungkan pengguna dengan kafe mitra. *Website* ini menjadi aset paling vital karena semua aktivitas operasional, mulai dari pencarian informasi kafe, proses reservasi, hingga penyelesaian pembayaran dilakukan secara digital melalui sistem yang terintegrasi. Untuk mendukung keberlanjutan layanan, diperlukan pula infrastruktur teknologi berupa server yang stabil, sistem keamanan data, serta perangkat lunak pendukung yang menjamin kelancaran operasional. Dengan sumber daya teknologi yang memadai, Ruang Kerja dapat menghadirkan pengalaman reservasi yang cepat, akurat, dan dapat diandalkan oleh seluruh pengguna.

Selain teknologi, sumber daya manusia juga memegang peranan penting dalam menjaga kualitas operasional Ruang Kerja. Tim teknologi bertugas mengembangkan serta memelihara *platform*, tim pemasaran berperan dalam memperkenalkan layanan kepada masyarakat, sementara tim layanan pelanggan memastikan komunikasi dengan pengguna dan mitra berjalan dengan baik. Setiap tim dilengkapi dengan keterampilan yang relevan agar mampu menjalankan fungsinya secara optimal sesuai kebutuhan operasional. Dengan kombinasi peran ini, sumber daya manusia menjadi motor penggerak yang melengkapi fungsi teknologi untuk membangun ekosistem bisnis digital yang solid.

Kemitraan menjadi aspek strategis yang membedakan Ruang Kerja dari layanan sejenis di Kota Padang. Kafe lokal yang bekerja sama dengan Ruang Kerja mendapatkan manfaat berupa peningkatan okupansi, khususnya pada jam-jam sepi yang sebelumnya kurang produktif. Bagi *platform*, kerja sama ini memungkinkan tersedianya variasi lokasi yang lebih luas, sehingga pengguna memiliki banyak pilihan untuk menyesuaikan kebutuhan mereka. Dengan pola kemitraan ini, tercipta hubungan saling menguntungkan yang memperkuat posisi Ruang Kerja sebagai solusi alternatif *co-working space* berbasis kafe.

Selain memberikan manfaat langsung, kemitraan juga membantu membangun citra positif bagi Ruang Kerja sebagai *platform* yang mendukung ekonomi lokal. Melalui kolaborasi eksklusif dengan kafe mitra, *platform* tidak hanya membantu meningkatkan pendapatan mereka, tetapi juga ikut berkontribusi pada pertumbuhan ekosistem bisnis kreatif di Kota Padang. Kemitraan ini diperluas melalui program promosi bersama, pemasangan *QR code* di lokasi kafe, hingga kampanye digital yang melibatkan komunitas mahasiswa dan pekerja kreatif. Dengan strategi ini, Ruang Kerja tidak hanya menghadirkan layanan digital, tetapi juga membangun jejaring kemitraan yang kuat dan berkelanjutan.

Adapun kriteria dari mitra Ruang Kerja Adalah sebagai berikut :

1. *Fasilitas*

- a) Memiliki akses *Wi-fi* stabbil dengan kecepatan memadai
- b) Tersedia stop kontak Listrik di area kerja pengguna
- c) Menyediakan meja dan kursi yang nyaman untuk bekerja

2. Lingkungan dan Suasana

- a) Suasana relatif tenang, tidak terlalu bising
- b) Pencahayaan cukup. Baik alami maupun ruangan.
- c) Ruangan memiliki sirkulasi udara baik atau di lengkapi AC/kipas

3. Kapasitas Ruang

- a) Memiliki area yang bisa disediakan khusus untuk pengguna Ruang Kerja.
- b) Mampu menampung baik individu maupun kelompok kecil (2–6 orang).

4. Layanan Tambahan

- a) Menyediakan menu makanan dan minuman untuk mendukung pengguna.
- b) Memiliki area parkir atau akses transportasi yang mudah dijangkau.

4.4.3 Proses Produksi dan Skala

Proses produksi layanan Ruang Kerja pada saat ini berpusat pada *website* sebagai *platform* utama yang menghubungkan pengguna dengan kafe mitra. Alur dimulai dari pengguna yang mengakses *website* untuk mencari daftar kafe, kemudian memilih waktu reservasi, melakukan pembayaran digital, dan akhirnya menerima konfirmasi otomatis sebagai bukti reservasi. Seluruh alur ini dirancang sederhana, cepat, dan transparan agar pengguna merasa nyaman dalam merencanakan aktivitas kerja tanpa perlu menghadapi ketidakpastian saat datang langsung ke kafe. Dengan alur yang terstruktur ini, layanan Ruang Kerja telah memberikan nilai praktis yang membedakannya dari cara kerja konvensional.

Dalam menjalankan operasional saat ini, Ruang Kerja juga memastikan setiap kafe mitra yang ditampilkan sudah diverifikasi baik dari sisi fasilitas maupun kenyamanan. Verifikasi ini mencakup ketersediaan *Wi-Fi*, jumlah stop kontak, serta kondisi ruang yang sesuai untuk aktivitas produktif, sehingga pengguna mendapatkan pengalaman kerja yang konsisten. Selain itu, sistem pencatatan transaksi *real-time* mendukung transparansi antara pengguna, *platform*, dan kafe mitra. Dengan sistem ini, setiap pihak dapat memperoleh manfaat yang seimbang sesuai perannya dalam ekosistem layanan.

Rencana peningkatan skala produksi difokuskan pada penambahan jumlah kafe mitra dan perluasan area layanan di Kota Padang. Pada tahap awal, prioritas diarahkan ke kawasan pusat kota dan area pendidikan tinggi yang memiliki potensi pengguna paling besar. Setelah itu, ekspansi dilakukan secara bertahap ke wilayah pinggiran kota serta daerah lain di Sumatera Barat yang memiliki pola konsumsi serupa. Dengan langkah ini, Ruang Kerja dapat memperluas jangkauan pasar sambil menjaga kualitas layanan yang sudah terbentuk.

Selain dari sisi geografis, peningkatan skala juga dilakukan melalui pengembangan fitur layanan yang mendukung kebutuhan pengguna. Fitur baru yang direncanakan mencakup sistem *rating* dan ulasan pengguna, rekomendasi kafe berbasis preferensi, serta opsi reservasi kelompok untuk kebutuhan diskusi atau rapat. Inovasi ini tidak hanya menambah nilai layanan, tetapi juga meningkatkan loyalitas pengguna karena mereka mendapatkan pengalaman yang lebih personal dan sesuai kebutuhan. Dengan kombinasi ekspansi lokasi dan penambahan fitur,

skala produksi Ruang Kerja dapat berkembang secara berkelanjutan untuk menjawab kebutuhan masyarakat urban di era digital.

Standard Operating Procedure (SOP) Ruang Kerja disusun sebagai pedoman operasional yang terstruktur untuk memastikan setiap proses reservasi ruang kerja berbasis *website* berjalan secara konsisten, efisien, dan sesuai standar pelayanan yang ditetapkan.

1. Akses *Website & Reservasi Pengguna*

Pengguna langsung membuka *website* Ruang Kerja melalui *browser* tanpa perlu registrasi atau *login*. Halaman utama menampilkan daftar kafe mitra dengan informasi fasilitas, kapasitas, dan harga sewa.

2. Pemilihan Kafe

Pengguna memilih kafe sesuai kebutuhan berdasarkan lokasi, fasilitas, dan suasana kerja. Detail kafe ditampilkan meliputi deskripsi, jam operasional, serta paket reservasi yang tersedia.

3. Proses Reservasi

Pengguna mengisi *form* reservasi dengan memilih tanggal, waktu, serta jumlah orang. Sistem kemudian menampilkan total biaya reservasi sesuai pilihan pengguna.

4. Pembayaran

Setelah *form* reservasi dikirimkan, pengguna diarahkan ke halaman pembayaran. Transaksi dilakukan melalui transfer bank atau dompet digital (DANA). Sistem mencatat transaksi dan menghubungkannya dengan data reservasi.

5. Konfirmasi Reservasi

Setelah pembayaran berhasil diverifikasi, sistem mengirimkan bukti reservasi melalui WhatsApp atau email. Bukti ini menjadi dokumen resmi yang harus ditunjukkan saat tiba di kafe mitra.

6. Kedatangan dan *Check-in*

Pengguna datang ke kafe sesuai jadwal reservasi dan menunjukkan bukti reservasi. Pihak kafe memverifikasi data dan menyiapkan meja atau ruang kerja sesuai pemesanan.

7. Sistem menyimpan seluruh data reservasi dan transaksi secara real-time.

Sistem menyimpan seluruh data reservasi dan transaksi secara real-time. Pengguna dapat memberikan ulasan dan rating, yang kemudian digunakan untuk evaluasi kualitas layanan bersama mitra kafe.

8. Penanganan Jika Kafe Penuh (Setelah Reservasi)

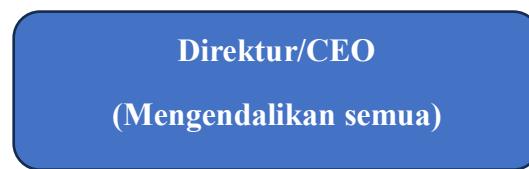
Apabila pengguna sudah melakukan reservasi dan pembayaran tetapi kafe penuh, admin segera menghubungi pengguna via WhatsApp. Pengguna ditawarkan tiga opsi penyelesaian:

- a) *reschedule* atau ubah jadwal reservasi,
- b) pindah ke kafe mitra lain yang tersedia, atau
- c) *refund* dana sesuai ketentuan. Admin mencatat keputusan pengguna dan mengirimkan konfirmasi hasil penyelesaian kembali ke pengguna.

4.5 Aspek Organisasi dan SDM

Aspek organisasi dan sumber daya manusia pada Ruang Kerja menjelaskan bagaimana perusahaan mengatur struktur kepemimpinan serta pengelolaan tenaga kerja dalam mendukung jalannya operasional. Pada tahap awal ini, seluruh kendali manajemen masih dipusatkan pada penulis sebagai CEO yang memegang peran strategis sekaligus teknis. Kondisi tersebut karena perusahaan masih berada dalam fase perintisan sehingga struktur organisasi dibuat sederhana dan ramping. Dengan pendekatan ini, efisiensi dan fleksibilitas dalam pengambilan keputusan dapat terjaga, sekaligus menjadi fondasi awal sebelum dilakukan pengembangan struktur yang lebih kompleks di masa depan. Organisasi sederhana namun efektif sangat penting bagi bisnis berbasis digital.

Struktur Organisasi



Sumber ; (Olahan Penulis,2025)

4.5.1 Struktur Organisasi Terbaru

Struktur organisasi Ruang Kerja pada tahap awal ini masih sangat sederhana karena seluruh kegiatan operasional masih dijalankan langsung oleh penulis sebagai CEO atau Direktur Utama. Dalam posisi ini, penulis memegang kendali penuh atas seluruh aspek manajemen, mulai dari perencanaan strategi, pengembangan *website*, pengelolaan promosi digital, hingga menjalin kerja sama dengan mitra kafe. Kondisi ini wajar terjadi pada tahap perintisan bisnis digital, di mana keterbatasan sumber daya membuat seluruh tanggung jawab masih terpusat pada satu orang. Dengan demikian, struktur yang dipilih bersifat ramping dan fleksibel agar mampu menyesuaikan diri dengan kebutuhan pasar secara cepat.

Sebagai CEO tunggal, penulis tidak hanya mengawasi jalannya operasional, tetapi juga terlibat langsung dalam kegiatan teknis yang biasanya ditangani oleh divisi terpisah pada perusahaan yang lebih besar. Seluruh kegiatan mulai dari penyusunan materi promosi, pemeliharaan sistem *website*, hingga layanan pelanggan dijalankan secara langsung oleh penulis. Hal ini memberikan keleluasaan dalam mengendalikan arah bisnis, meskipun juga menuntut beban tanggung jawab yang lebih besar. Dengan model struktur organisasi seperti ini, Ruang Kerja dapat bergerak secara efisien untuk menguji ide bisnis sekaligus membangun fondasi awal sebelum dilakukan pengembangan struktur yang lebih kompleks di masa mendatang.

4.5.2 Peran dan Tanggung Jawab

Peran utama dalam organisasi Ruang Kerja saat ini sepenuhnya dijalankan oleh seorang CEO atau Direktur Utama yang berfungsi sebagai pusat kendali bisnis. CEO tidak hanya bertugas dalam merumuskan strategi jangka panjang, tetapi juga memastikan bahwa setiap aktivitas harian berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan. Pada tahap awal, peran ini menjadi sangat krusial karena keputusan yang diambil akan menentukan arah pertumbuhan *platform*, termasuk dalam pemilihan mitra, strategi pemasaran, dan pengelolaan layanan digital. Dengan kedudukan sebagai pemimpin tunggal, CEO memiliki otoritas penuh untuk menetapkan kebijakan, memutuskan prioritas, dan mengarahkan sumber daya yang terbatas agar dapat dimanfaatkan secara optimal.

Selain sebagai pengambil keputusan strategis, CEO juga bertanggung jawab dalam mengawasi aspek teknis yang berkaitan dengan teknologi *platform*. Hal ini mencakup pengembangan *website*, pemeliharaan sistem, serta pemantauan keamanan data pengguna agar layanan tetap dapat diandalkan. Di sisi lain, peran CEO juga meluas ke bidang pemasaran, di mana ia harus merancang dan melaksanakan strategi promosi digital, menjalin kerja sama dengan komunitas lokal, serta membangun citra merek agar lebih dikenal. Perpaduan peran ganda ini menuntut CEO memiliki kemampuan adaptif dalam mengelola fungsi yang biasanya terbagi ke beberapa divisi, namun kini masih terpusat pada satu posisi.

Tanggung jawab seorang CEO dalam tahap awal bisnis juga mencakup interaksi langsung dengan mitra kafe yang menjadi penyedia ruang kerja fleksibel. Proses negosiasi, penyusunan kesepakatan kerja sama, hingga pengawasan implementasi di lapangan seluruhnya dijalankan langsung oleh CEO. Hal ini membuat komunikasi antara pihak *platform* dan mitra menjadi lebih personal sekaligus membangun hubungan yang lebih erat, meskipun menuntut waktu dan energi yang lebih besar dari pemimpin tunggal. Dengan keterlibatan langsung dalam setiap aspek kemitraan, CEO dapat memahami kondisi riil mitra serta menyesuaikan strategi bisnis agar lebih relevan dengan kebutuhan pasar.

Tidak hanya itu, CEO juga memikul tanggung jawab dalam memastikan pengalaman pengguna tetap positif dengan ikut mengawasi layanan pelanggan. Pada tahap ini, CEO dapat turun langsung untuk menangani keluhan, menjawab pertanyaan, dan mencari solusi apabila terjadi permasalahan dalam proses reservasi. Kehadiran CEO dalam fungsi ini menandakan komitmen perusahaan untuk memberikan pelayanan yang responsif sekaligus membangun kepercayaan sejak awal. Dengan tanggung jawab yang begitu luas, CEO berperan sebagai figur sentral yang tidak hanya mengendalikan arah strategis perusahaan, tetapi juga menjaga kualitas operasional agar bisnis dapat berkembang secara berkelanjutan.

4.5.3 Kualifikasi dan Keterampilan

Kualifikasi dan keterampilan yang dimiliki penulis sebagai CEO menjadi modal utama dalam memastikan kelancaran jalannya Ruang Kerja pada tahap awal. Penulis memiliki kemampuan dasar di bidang teknologi digital yang memungkinkan pengelolaan *website* dapat dilakukan secara mandiri, sekaligus memahami strategi pemasaran modern yang relevan dengan target pasar. Selain itu, penulis juga dibekali keterampilan komunikasi interpersonal dan *problem solving* yang kuat, sehingga mampu menjalin kerja sama dengan mitra kafe dan merespons kebutuhan pengguna dengan tepat. Dengan kombinasi kompetensi tersebut, penulis meyakini dapat menjalankan seluruh tanggung jawab secara efektif meskipun struktur organisasi masih sederhana, sehingga bisnis tetap dapat berkembang sesuai rencana.

4.6 Aspek Keuangan

Aspek keuangan dalam Ruang Kerja membahas bagaimana perusahaan mengelola sumber pendapatan, biaya operasional, serta proyeksi keuangan untuk mendukung keberlanjutan bisnis. Pada tahap awal, pengelolaan keuangan menjadi sangat penting karena seluruh strategi pertumbuhan membutuhkan perhitungan yang cermat agar tidak membebani arus kas. Perusahaan berfokus pada model pendapatan yang sederhana namun terukur, seperti komisi reservasi, penjualan paket makanan dan minuman. Dengan manajemen keuangan yang hati-hati, Ruang Kerja diharapkan mampu menjaga stabilitas sekaligus membangun fondasi finansial yang kuat untuk pengembangan jangka panjang. Dari sisi keuangan, *co-working café* terbukti menjadi sumber pendapatan baru. *Rizkiani & Setyowati (2023)* menjelaskan bahwa *co-working cafe* yang dikelola secara efisien mampu menarik *digital nomad* sekaligus meningkatkan pendapatan pengelola.

4.6.1 Pendapatan dan Biaya

Pendapatan utama Ruang Kerja berasal dari komisi reservasi yang dibayarkan pengguna setiap kali melakukan pemesanan meja kerja di kafe mitra melalui *website*. Selain itu, aliran pendapatan juga diperoleh dari penjualan paket makanan dan minuman yang ditawarkan sebagai opsi tambahan pada saat reservasi, sehingga memberikan nilai lebih bagi pengguna sekaligus meningkatkan omzet

mitra kafe. Perusahaan juga membuka peluang bagi mitra untuk menampilkan iklan atau promosi di dalam *platform*, yang menambah variasi sumber pendapatan. Dengan model pendapatan yang terdiversifikasi, Ruang Kerja dapat menjaga keberlanjutan operasional dan mengurangi ketergantungan pada satu aliran pemasukan saja.

Di sisi lain, biaya operasional pada tahap awal difokuskan pada kebutuhan inti yang mendukung keberlangsungan platform. Biaya terbesar dialokasikan untuk pengembangan dan pemeliharaan *website*, termasuk infrastruktur server, domain, serta keamanan sistem digital. Komponen biaya lainnya mencakup pemasaran digital untuk memperkenalkan layanan kepada target pasar, biaya legal untuk menjaga keabsahan usaha, serta pengeluaran rutin untuk kebutuhan administrasi dan biaya promosi. Dengan pengelolaan biaya yang terukur, perusahaan dapat memastikan bahwa seluruh pengeluaran mendukung strategi bisnis sekaligus menjaga arus kas tetap stabil.

1. Kebutuhan biaya Operasional

Kebutuhan biaya operasional merupakan komponen penting yang harus diperhitungkan dalam menjalankan suatu bisnis, termasuk pada platform *Ruang Kerja*. Biaya operasional meliputi seluruh pengeluaran yang diperlukan untuk mendukung aktivitas sehari-hari, mulai dari pemeliharaan sistem, pembayaran internet, hingga biaya administrasi dan sumber daya manusia.

Tabel 4. 1 Biaya Operasional

Komponen	
Aktiva	
Laptop	3.000.000
Total Aktiva	3.000.000
Modal Kerja	
Domain+Hosting	50.000
Total Modal Kerja	50.000
Biaya Operasional	
Biaya Legalitas Hukum	100.000
Biaya Promosi	100.000
Biaya Internet	150.000
Biaya CEO	1.800.000
Toatal Biaya	2.150.000
Total Kebutuhan	5.200.000

(Sumber ; Olahan Penulis,2025)

Pada tahap awal operasional, Ruang Kerja menetapkan struktur biaya yang sederhana dengan menempatkan sebagian besar tanggung jawab operasional langsung di bawah kendali CEO. Perencanaan awal sebenarnya mengasumsikan adanya alokasi biaya untuk dua pos utama, yaitu tim teknologi dan customer *service*, yang masing-masing berfungsi mengelola pengembangan *website* serta layanan komunikasi dengan pengguna. Namun, setelah meninjau kembali kondisi keuangan yang masih terbatas dan mempertimbangkan volume pekerjaan yang relatif belum terlalu besar, kedua pos tersebut disatukan ke dalam satu biaya, yaitu gaji CEO. Keputusan ini dilakukan untuk menjaga efisiensi agar dana perusahaan dapat lebih difokuskan pada kebutuhan yang mendesak seperti promosi, pemasaran, dan pengembangan fitur inti.

Sebagai pemimpin sekaligus pendiri, CEO memiliki pemahaman menyeluruh mengenai arah bisnis, visi *platform*, dan kebutuhan teknis maupun non-teknis. Dengan latar belakang tersebut, CEO mampu menjalankan peran ganda, baik dalam hal pengawasan teknologi maupun pelayanan pengguna, sehingga kualitas layanan tetap dapat terjaga meskipun belum ada tim khusus. Pendekatan ini memberikan fleksibilitas tinggi karena setiap keputusan dapat diambil lebih cepat tanpa perlu menunggu koordinasi antar divisi. Selain itu, konsolidasi tanggung jawab pada satu orang juga membantu mengurangi risiko pemborosan biaya yang bisa muncul apabila perusahaan memaksakan perekutan tim di tahap awal.

Kondisi ini tentu bukan sesuatu yang bersifat permanen, melainkan hanya strategi sementara untuk menyesuaikan dengan situasi awal bisnis yang masih mencari titik kestabilan. Seiring bertambahnya jumlah pengguna, meningkatnya volume reservasi, serta masuknya pendapatan yang lebih konsisten, Ruang Kerja berencana membuka kembali pos-pos biaya untuk membentuk tim teknologi dan *customer service* secara terpisah. Pada fase tersebut, CEO akan lebih berfokus pada peran strategis, seperti memperluas jaringan mitra kafe, mengarahkan pengembangan produk, dan merancang ekspansi pasar. Dengan demikian, strategi efisiensi biaya di awal ini tidak hanya realistik tetapi juga menjadi langkah penting untuk memastikan Ruang Kerja dapat bertahan sekaligus berkembang menuju tahap yang lebih matang.

2. Laporan Laba Rugi Ruang Kerja

Laporan laba rugi merupakan salah satu instrumen keuangan yang digunakan untuk menggambarkan kinerja bisnis dalam periode tertentu.

Tabel 4.2 Laporan Laba Rugi Ruang Kerja

Laporan Laba Rugi Bulan ke 1	
Keterangan	Jumlah
Pendapatan	
Reservasi 2 Jam	0
Reservasi + Minuman	0
Reservasi + Minuman +Makanan	0
Paket Reservasi +Minuman +Makanan (4 Orang)	0
Paket Reservasi +Minuman +Makanan (6 Orang)	0
Paket Reservasi +Minuman +Makanan (8 Orang)	0
Total Pendapatan	0
Biaya	
Laptop	3.000.000
Domain + Hosting	50.000
Total Modal Kerja	3.050.000
Biaya Operasional	
Biaya Legalitas Hukum	100.000
Biaya Promosi	100.000
Biaya Internet	150.000
Biaya CEO	1.800.000
Toatal Biaya Operasional	2.150.000
Total Biaya	5.200.000
Rugi	-5.200.000

(Sumber ; Olahan Penulis,2025)

Berdasarkan laporan laba rugi bulan pertama, usaha Ruang Kerja belum menghasilkan pendapatan sehingga total pemasukan masih tercatat Rp0. Pada sisi pengeluaran, terdapat komponen biaya yang terdiri dari modal kerja sebesar Rp3.050.000 dan biaya operasional sebesar Rp2.150.000, sehingga total biaya yang dikeluarkan mencapai Rp5.200.000. Kondisi tersebut menyebabkan usaha mengalami defisit sebesar Rp5.200.000 pada bulan pertama.

Kondisi defisit pada fase awal operasional merupakan hal yang wajar dalam konteks perintisan usaha. Hal ini disebabkan oleh adanya kebutuhan investasi awal yang relatif besar untuk membangun infrastruktur, mendukung kegiatan operasional, serta membiayai sumber daya manusia sebelum tercapainya pendapatan yang stabil. Dengan demikian, kerugian yang dialami pada periode awal tidak dapat langsung diartikan sebagai kegagalan, melainkan sebagai bagian dari proses menuju keberlanjutan usaha dan pencapaian.

4.7 Strategi Peningkatan dan Pengembangan

Analisis strategi peningkatan dan pengembangan Ruang Kerja dilakukan dengan menggunakan pendekatan SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi. Hasil implementasi awal di lapangan menunjukkan bahwa *platform* ini memiliki sejumlah faktor internal yang dapat menjadi keunggulan kompetitif, sekaligus kelemahan yang perlu diperbaiki agar kinerja bisnis lebih optimal. Selain itu, faktor eksternal juga memberikan peluang yang menjanjikan, namun terdapat pula ancaman yang harus diantisipasi agar tidak mengganggu pertumbuhan. Dengan memahami kondisi tersebut, strategi yang disusun akan lebih realistik, terarah, dan relevan dengan dinamika pasar di Kota Padang.

4.7.1 Analisa SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kondisi terkini Ruang Kerja dengan melihat kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang dihadapi dalam pengembangan bisnis. Metode ini dipilih karena mampu memberikan gambaran menyeluruh mengenai faktor internal yang dapat dimanfaatkan sebagai keunggulan kompetitif, sekaligus menunjukkan kelemahan yang perlu diperbaiki agar operasional lebih optimal. Selain itu, analisis SWOT juga membantu menyoroti faktor eksternal, baik peluang pasar yang dapat mendukung pertumbuhan maupun ancaman yang berpotensi menghambat kelangsungan usaha. Dengan memahami keempat aspek tersebut secara komprehensif, Ruang Kerja dapat merumuskan strategi peningkatan dan pengembangan yang lebih realistik, adaptif, serta relevan dengan dinamika pasar di Kota Padang.

IFAS	S (strength) <ul style="list-style-type: none"> • Platform pertama di Padang yang fokus pada reservasi kafe. • Website sederhana dan mudah diakses. • Operasional efisien, kendali langsung oleh CEO. • Integrasi reservasi dengan paket makanan/minuman. 	W (Weakness) <ul style="list-style-type: none"> • SDM terbatas, hanya CEO yang menangani semua fungsi. • Website baru selesai, jadi belum ada pemasukan • Skala layanan kecil, hanya di beberapa kafe. • Belum ada aplikasi mobile.
O (Opp0rtunity) <ul style="list-style-type: none"> • Basis mahasiswa besar di Kota Padang. • Tren kerja fleksibel & remote working meningkat. • Ekosistem ekonomi kreatif lokal berkembang. • Potensi kemitraan dengan lebih banyak kafe. 	Strategi SO <ul style="list-style-type: none"> • Memanfaatkan status sebagai platform pertama untuk menarik basis mahasiswa melalui promosi digital. • Mengoptimalkan website yang user-friendly untuk mendukung tren kerja fleksibel dan kebutuhan komunitas kreatif. • Menawarkan paket reservasi plus makanan/minuman untuk meningkatkan daya tarik dan diferensiasi pasar. 	Strategi WO <ul style="list-style-type: none"> • Mengatasi keterbatasan SDM dengan menjalin kolaborasi dengan komunitas mahasiswa sebagai brand ambassador. • Memanfaatkan peluang kerja sama kafe untuk menutupi kekurangan skala layanan. • Menggunakan pertumbuhan ekosistem kreatif sebagai dasar untuk memperluas cakupan layanan sebelum meluncurkan aplikasi mobile.
T (Threat) <ul style="list-style-type: none"> • Potensi pesaing baru dengan layanan serupa. • Perubahan tren konsumen ke co-working formal. • Keterbatasan modal untuk ekspansi cepat. • Ketergantungan pada kafe mitra. 	Strategi ST <ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan keunggulan sebagai pelopor di Padang untuk membangun loyalitas pengguna sehingga sulit digeser pesaing. • Menekankan efisiensi operasional agar dapat bertahan meski modal terbatas. • Memperkuat hubungan eksklusif dengan mitra kafe untuk mengurangi risiko pemutusan kerja sama. 	Strategi WT <ul style="list-style-type: none"> • Menekan kerugian awal dengan efisiensi biaya dan prioritas pada promosi digital murah. • Membuat roadmap perekutan SDM ketika pendapatan mulai stabil. • Mengantisipasi pesaing dengan terus memperbarui layanan berbasis umpan balik pengguna.

Tabel 4. 2 Strategi SWOT

Sumber ; (Olahan Penulis,2025)

4.7.2 Strategi peningkatan Kinerja

Strategi peningkatan kinerja Ruang Kerja diarahkan untuk memperkuat fondasi bisnis dengan fokus pada tiga aspek utama, yaitu keuangan, operasional, dan pemasaran. Dari sisi keuangan, langkah awal yang dilakukan adalah menjaga efisiensi biaya dengan memusatkan sebagian besar fungsi operasional pada CEO sehingga beban gaji karyawan dapat ditekan. Pendekatan ini memungkinkan alokasi dana lebih banyak diarahkan untuk kegiatan promosi dan pengembangan fitur *website*, yang menjadi prioritas utama dalam fase awal. Dengan strategi ini, perusahaan berharap dapat menjaga stabilitas keuangan meskipun pemasukan belum terbentuk secara konsisten.

Dalam aspek operasional, strategi peningkatan dilakukan dengan memastikan sistem *website* tetap stabil, mudah diakses, serta selalu diperbarui sesuai kebutuhan pengguna. Proses verifikasi kafe mitra juga ditingkatkan agar fasilitas yang ditawarkan benar-benar sesuai standar, sehingga pengguna memperoleh pengalaman reservasi yang konsisten dan memuaskan. Selain itu, sistem pencatatan transaksi *real-time* dimanfaatkan untuk memantau pola pemesanan, yang kemudian digunakan sebagai dasar dalam merumuskan kebijakan pengembangan. Dengan perbaikan berkelanjutan pada operasional, Ruang Kerja dapat memberikan layanan yang lebih andal sekaligus memperkuat kepercayaan pengguna.

Pada sisi pemasaran, strategi peningkatan dilakukan melalui promosi digital yang konsisten di media sosial serta kerja sama dengan kafe mitra untuk kampanye promosi langsung. Instagram digunakan untuk menyajikan konten visual berupa ulasan kafe dan testimoni pengguna, sedangkan WhatsApp menjadi saluran komunikasi cepat untuk konfirmasi reservasi. Ruang Kerja juga menjalin kolaborasi dengan komunitas mahasiswa dan pekerja kreatif agar layanan lebih cepat dikenal dan digunakan secara luas. Dengan langkah ini, pemasaran tidak hanya memperluas jangkauan audiens, tetapi juga memperkuat citra platform sebagai solusi pertama reservasi ruang kerja berbasis kafe di Kota Padang.

4.7.3 Strategi Inovasi

Selain fitur *rating*, Ruang Kerja juga merancang pengembangan sistem rekomendasi kafe berbasis preferensi pengguna. Sistem ini bekerja dengan memanfaatkan data reservasi sebelumnya dan ulasan yang diberikan untuk menyarankan pilihan kafe yang paling relevan dengan kebutuhan pengguna. Inovasi ini diharapkan mampu memberikan pengalaman yang lebih personal, karena setiap pengguna akan mendapatkan saran lokasi yang sesuai dengan kebiasaan dan pola aktivitasnya. Dengan pendekatan ini, Ruang Kerja dapat meningkatkan loyalitas pengguna karena mereka merasa layanan yang diberikan lebih sesuai dengan kebutuhan individu.

Inovasi berikutnya adalah pengembangan opsi reservasi kelompok yang dapat digunakan oleh mahasiswa atau pekerja kreatif untuk diskusi bersama maupun rapat kecil. Fitur ini memungkinkan pengguna memesan lebih dari satu meja dalam satu waktu dengan paket harga khusus, sehingga lebih efisien dan terjangkau. Layanan ini sekaligus memperluas segmen pasar karena dapat menarik kelompok pengguna yang membutuhkan ruang kolaboratif dengan suasana santai di kafe. Dengan adanya opsi ini, Ruang Kerja dapat memperkuat citra sebagai *platform* yang mendukung kegiatan produktif baik individu maupun kelompok.

Selain inovasi fitur, Ruang Kerja juga berencana menyediakan *dashboard* analitik bagi pemilik kafe mitra. *Dashboard* ini akan menampilkan data perilaku pengguna, seperti waktu reservasi terbanyak, jenis paket yang paling sering dipilih, dan tingkat kepuasan pengguna. Informasi tersebut dapat membantu kafe mitra dalam menyusun strategi bisnis mereka, misalnya menyesuaikan jam operasional atau menawarkan menu yang lebih diminati. Dengan memberikan nilai tambah bagi mitra, Ruang Kerja tidak hanya memperkuat hubungan kerja sama, tetapi juga meningkatkan daya tarik *platform* di mata calon mitra baru.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kota Padang memiliki peluang besar dalam pengembangan layanan reservasi ruang kerja berbasis digital. Dinamika pertumbuhan jumlah mahasiswa, meningkatnya aktivitas pekerja lepas, serta gaya hidup produktif yang identik dengan kafe menjadi faktor yang memperkuat kebutuhan terhadap ruang kerja alternatif. Selama ini, banyak pengguna masih mengandalkan cara tradisional dengan langsung mendatangi kafe, yang kerap menimbulkan kendala seperti keterbatasan tempat, fasilitas yang tidak memadai, hingga pemborosan waktu. Kondisi tersebut mengindikasikan perlunya solusi yang lebih efisien, praktis, dan sesuai dengan perkembangan teknologi.

Platform Ruang Kerja hadir sebagai jawaban atas persoalan tersebut dengan menghadirkan layanan reservasi digital yang menghubungkan pengguna dengan kafe mitra secara mudah dan transparan. Melalui fitur informasi fasilitas, sistem reservasi *real-time*, pembayaran *online*, serta ulasan dari pengguna lain, layanan ini memberikan pengalaman kerja yang lebih terjamin. Tidak hanya itu, keberadaan Ruang Kerja juga membantu kafe dalam meningkatkan tingkat keterisian, khususnya pada waktu sepi pengunjung, sehingga menciptakan hubungan yang saling menguntungkan antara penyedia dan pengguna. Dengan konsep ini, Ruang Kerja berperan tidak hanya sebagai *platform digital*, tetapi juga sebagai penggerak kolaborasi dalam ekosistem kreatif lokal.

Berdasarkan analisis strategi bisnis dan kondisi pasar, Ruang Kerja memiliki prospek perkembangan yang positif untuk jangka menengah maupun panjang. Potensi pertumbuhan tidak hanya berasal dari pengguna individu seperti mahasiswa dan *freelancer*, tetapi juga dari peluang ekspansi ke kafe lain di berbagai wilayah Kota Padang dan Sumatera Barat. Dengan dukungan teknologi yang terus ditingkatkan, strategi pemasaran digital yang relevan, serta rencana pengembangan yang berkelanjutan, Ruang Kerja dapat berkembang menjadi layanan yang stabil, inovatif, dan menjadi pionir dalam menghadirkan solusi reservasi ruang kerja berbasis kafe di daerah ini.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan sebelumnya, rekomendasi untuk pengembangan Ruang Kerja ke depan mencakup prioritas peningkatan teknologi, terutama pada pengembangan *website* yang lebih interaktif dengan fitur *rating*, rekomendasi kafe berbasis preferensi, sistem notifikasi otomatis, dan penguatan keamanan data pengguna. Strategi pemasaran disarankan dijalankan secara konsisten melalui media sosial, konten kreatif, serta kerja sama dengan komunitas mahasiswa, freelancer, dan mitra kafe untuk memperluas jangkauan pasar. Upaya ekspansi dapat dilakukan dengan menambah kafe mitra di berbagai wilayah Kota Padang dan secara bertahap meluas ke daerah lain di Sumatera Barat, sehingga layanan lebih inklusif. Hubungan dengan mitra kafe juga perlu diperkuat melalui komunikasi intensif, program promosi bersama, serta pemberian nilai tambah berupa data analitik pengguna. Selain itu, monitoring dan evaluasi rutin penting dilakukan untuk memastikan strategi yang diterapkan selalu relevan dengan dinamika pasar. Dengan langkah-langkah tersebut, Ruang Kerja berpotensi tumbuh menjadi *platform digital* terdepan dalam penyediaan ruang kerja berbasis kafe, sekaligus mendukung ekosistem ekonomi kreatif di Kota Padang.

DAFTAR PUSTAKA

- Azizah, A. E. (2021). Perancangan interior perpustakaan dan coworking space di Surabaya. *Jurnal Desain Interior ITS*, 10(2), 45–52.
https://repository.itsb.ac.id/id/eprint/181/3/TA_AMMI%20ESTI%20AZIZAH_132.17.006_JURNAL.pdf
- Dewi, N. (2022). Spesifikasi fungsional sistem reservasi digital berbasis web. *Jurnal Sistem Informasi dan Bisnis*, 12(2), 101–110.
<https://jurnal.stieama.ac.id/index.php/sib/article/view/501>
- Efendi, S. (2023). Strategi pemasaran melalui Instagram pada coworking space. *Prosiding Seminar Nasional Trisakti*, 5(1), 221–229. <https://e-journal.trisakti.ac.id/index.php/semnas/article/view/3413/2893>
- Hermawan, A. (2022). Penerapan konsep coworking space pada digital library. *Tibanndaru: Jurnal Ilmu Perpustakaan dan Informasi*, 6(1), 55–63.
<https://journal.uwks.ac.id/index.php/Tibandaru/article/download/2064/pdf>
- Hidayat, R. (2022). Pemanfaatan cloud computing dalam sistem informasi digital. *Jurnal Sistem Informasi dan Komputerisasi Akuntansi*, 4(1), 33–40.
<https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/jsika/article/view/11227>
- Kurnianingtyas, A. P. (2023). Coworking space sebagai alternatif infrastruktur perkotaan di era industri 4.0. *Indonesian Journal of Spatial Planning*, 4(2), 77–85.
<https://journals.usm.ac.id/index.php/ijsp/article/view/7847>
- Lazuardi, F., & Donny, P. (2014). Co-working space di Kota Pontianak. *Jurnal Mahasiswa Arsitektur Untan*, 2(1), 15–23.
<https://jurnal.untan.ac.id/index.php/jmarsitek/article/download/24143/75676575821>
- Lestari, D. (2021). Desain antarmuka responsif untuk platform digital. *Jurnal Teknologi Informasi*, 9(1), 89–96.
<https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/jtib/article/view/40624>
- Mahnunah, N., & Alkis, C. D. A. (2021). Nilai-nilai coworking space dalam mendukung konsep kota kreatif (Studi kasus: Daerah Istimewa Yogyakarta). *Jurnal Plano Buana*, 1(2), 92–101.
http://jurnal.unipasby.ac.id/index.php/jurnal_plano_buana/article/view/3271/2796
- Oktavia, S. P., Sawiji, H., & Winarno, W. (2023). Analisis coworking space El Samara Surakarta. *Jurnal Informasi dan Komunikasi Administrasi Perkantoran*, 7(2), 163–170. https://jurnal.uns.ac.id/JIKAP/article/download/61942/pdf_1

- Rizkiani, A. F., & Setyowati, S. (2023). Pengaruh fasilitas dan tata ruang co-working café terhadap kenyamanan digital nomad. *Sinektika: Jurnal Arsitektur*, 20(2), 211–218. <https://journals.ums.ac.id/sinektika/article/view/21995>
- Sihura, M. (2025). Pemanfaatan fitur digital dalam meningkatkan loyalitas pengguna. *Jurnal Education and Development*, 10(1), 55–62. <https://journal.unismuh.ac.id/index.php/edumdev/article/view/12390>
- Sulistyan, R. B., Lukiana, N., & Ato'illah, M. (2022). Perencanaan co-working space dalam peningkatan SDM di Kabupaten Lumajang. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 2(1), 243–248. <https://jamsi.jurnal-id.com/index.php/jamsi/article/view/207>
- Ulfaziah, N., & Diananta, I. (2022). Atribut penataan ruang dalam coworking space berdasarkan pilihan konsumen. *Jurnal Sains dan Teknologi Lingkungan*, 5(1), 99–107. https://www.researchgate.net/publication/362130591_ATRIBUT_PENATAAN_RUANG-DALAM_PADA_CO-WORKING_SPACE_BERDASARKAN_PILIHAN_KONSUMEN
- Untirta. (2023). Fenomena bekerja di coworking space pada generasi milenial. *Jurnal Riset Komunikasi*, 12(1), 33–42. https://jurnal.untirta.ac.id/index.php/JRKom/article/download/21293/pdf_47

LAMPIRAN

Lampiran 1. Curriculum Vitae (CV)



DATA DIRI

Tempat / Tanggal Lahir
Paku aji, 05 Maret 2000

Jenis Kelamin
Laki-Laki

Status
Belum menikah

Kewarganegaraan
Indonesia

KONTAK

 +62 82171655784
 risamubarokah@gmail.com

SOSIAL MEDIA

@risa_mubarokah05

RISA MUBAROKAH

Lulusan Baru

TENTANG SAYA

Lulusan S1 Bisnis Digital Universitas Perintis Indonesia. Memiliki motivasi dan semangat tinggi dalam bekerja, serta antusias untuk belajar dan mencoba hal-hal baru yang dapat memperluas wawasan dan keterampilan. Mudah beradaptasi dengan lingkungan kerja maupun tim. Memiliki minat yang kuat dalam bidang administrasi dan siap mendukung kelancaran operasional serta pencapaian tujuan organisasi.

PENDIDIKAN

S1 Bisnis Digital
SMA Negeri 1 Tanah Sepenggal
SMP Negeri 3 Tanah Sepenggal
SD Negeri 51/II Paku Aji

PENGALAMAN KERJA

Magang

- Magang – staf bagian umum dinas Perindustrian dan perdagangan

Barista

- Barista di warkop halaman rumah tunggal hitam
- Barista di warkop naik kelas

HOBII

- Olahraga (voli, sepak bola)

Lampiran 2 Legalitas Hukum PT Ruang Kerja



KEMENTERIAN HUKUM REPUBLIK INDONESIA

SERTIFIKAT PENDAFTARAN PENDIRIAN PERSEROAN PERORANGAN

NOMOR : AHU-045927.AH.01.30.Tahun 2025

PT RUANG KERJA DIGITAL

Berkedudukan di BUNGO

telah terdaftar sebagai badan hukum dan tercatat dalam pangkalan data Direktorat Jenderal Administrasi Hukum Umum. Sertifikat ini berlaku sejak tanggal diterbitkan.



Jakarta, 26 Agustus 2025

a.n. Menteri Hukum,
Direktur Jenderal Administrasi Hukum Umum

Lampiran 3 Nomor Induk Berusaha (NIB)



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

**PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2608250124536**

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

1. Nama Pelaku Usaha	: PT RUANG KERJA DIGITAL
2. Alamat Kantor	: Sungai Buluh, Desa/Kelurahan Paku Aji, Kec. Tanah Sepenggal Lintas, Kab. Bungo, Provinsi Jambi, Kode Pos: 37215
No. Telepon	: 082171655784
Email	: dsamubarokah@gmail.com
3. Status Penanaman Modal	: PMDN
4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBRI)	: Lihat Lampiran
5. Skala Usaha	: Usaha Mikro

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepabeanan, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Lapor Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 26 Agustus 2025

Menteri Investasi dan Hilirisasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik

Dioetak tanggal: 26 Agustus 2025

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSe-E-SSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.





PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2608250124536

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
					Jenis	Status	Keterangan
1	82110	Aktivitas Penyedia Gabungan Jasa Administrasi Kantor	BUNGO, Desa/Kelurahan Paku Aji, Kec. Tanah Sepenggal Lintas, Kab. Bungo, Provinsi Jambi Kode Pos: 37263	Rendah	NIB	Terbit	-

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (KL).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan di dalam ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSe-E-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Lampiran 4 Dokumentasi Pengambilan Data ke Dinas Pariwisata Kota Padang

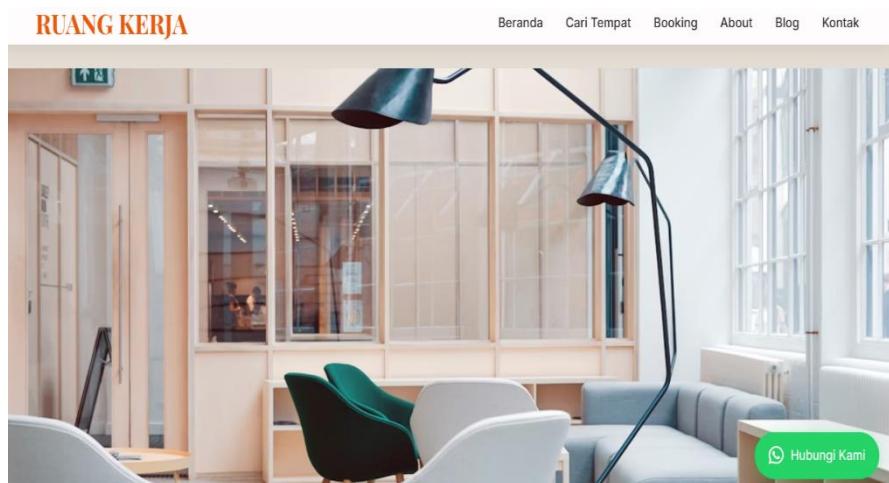


Lampiran 5 Dokumentasi Pengambilan Data ke Dinas Pariwisata Provinsi Sumatera Barat, Kota Padang



Lampiran 6 screenshoot website

Halaman Utama



Halaman Booking

Form Booking RUANG KERJA

Nama Lengkap
Masukkan nama lengkap

No. HP
08xxxxxxxxxx

Berapa Orang
Pilih jumlah orang

Pilih Tempat
Pilih lokasi

Tanggal Booking
hh/bb/tttt

Waktu Booking

Berapa Lama
Pilih durasi

Paket Harga Sewa (Optional)
Tidak memilih paket (hitung per jam)

Total Biaya
Pilih paket untuk melihat total

Catatan (Opsional)
Tambahkan catatan khusus jika ada

Submit Booking

Halaman Layanan Konsultasi Admin Ruang Kerja

RUANG KERJA

Hubungi Kami

Alamat
Jl. Rimbo Kaluang No 13, Kota Padang, Sumatera Barat 25117

Telepon
+62 895 2120 0632

Email
info@RUANG KERJA-padang.com

Jam Operasional
Senin - Minggu: 24 Jam
Hari Libur: 24 Jam

Kirim Pesan

Nama Lengkap

Email

No. Telepon

Pesan Anda

Kirim Pesan

Lampiran 7 Plagiarisme

