

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1    Gambaran Umum Objek Penelitian .....	1
1.2    Latar Belakang .....	2
1.3    Perumusan Masalah.....	8
1.4    Tujuan Penelitian.....	10
1.5    Batasan Penelitian .....	10
1.6    Manfaat Penelitian.....	10
1.6.1    Aspek Teoritis .....	10
1.6.2    Aspek Praktis .....	11
1.7    Sistematika Penulisan Tugas Akhir.....	11
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>13</b>
2.1    Teori – Teori Terkait Penelitian dan Penelitian Terdahulu .....	13
2.1.1 <i>Startup</i> .....	13
2.1.2    Desain Proporsi Nilai.....	15
2.1.3 <i>Value proposition design</i> .....	17
2.1.5    Penelitian Terdahulu .....	23
2.2    Kerangka Pemikiran .....	33
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>35</b>
3.1    Jenis Penelitian .....	35
3.2    Operasionalisasi Variabel.....	39
3.3    Tahapan Penelitian .....	53
3.4    Situasi Sosial Penelitian .....	54

3.5	Teknik Pengumpulan Data dan Sumber Data.....	56
3.6	Uji Validitas dan Realibilitas .....	58
3.6.1	Uji Keterpercayaan ( <i>Credibility</i> ).....	58
3.6.2	Uji Keteralihan ( <i>Transferability / Validitas Eksternal</i> ).....	59
3.6.3	Kebergantungan (Dependability / Reliabilitas).....	60
3.6.4	Kepastian ( <i>Confirmability / Objektivitas</i> ).....	60
3.7	Teknik analisis Data .....	60
<b>BAB IV PEMBAHASAN</b>	.....	<b>65</b>
4.1	Karakteristik Informan. ....	65
4.2	Hasil Penelitian.....	67
4.2.1	<i>Customer Jobs</i> .....	70
4.2.2	<i>Customer Pains</i> .....	72
4.2.3	<i>Customer Gains</i> .....	80
4.2.4	<i>Product and Service Platform Tutuo</i> .....	99
4.2.5	<i>Pain Relievers</i> .....	104
4.2.6	<i>Gain Creator</i> .....	106
4.3	Pembahasan .....	109
4.3.1	Identifikasi Masalah Pelanggan .....	109
4.3.2	Identifikasi Upaya Pelanggan dan Skala Prioritasnya .....	110
4.3.3	<i>Value Map</i> dan <i>Customer Profile startup</i> Tutuo.....	113
4.3.4	Merancang Manfaat bagi Pelanggan Menyesuaikan Dengan Hasil <i>Value Map</i> dan <i>Customer Profile</i> .....	115
4.3.5	Fitur-fitur Sebagai Pereda Kesulitan Pelanggan ( <i>Pain Reliever</i> )..	116
4.3.6	Fitur-fitur sebagai Penciptaan Kemudahan ( <i>Gain Creator</i> ).....	118
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	.....	<b>122</b>
5.1	Kesimpulan.....	122
5.2	Saran .....	124
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	.....	<b>125</b>
<b>LAMPIRAN</b>	.....	<b>128</b>