

## ABSTRAK

Mal Malkita adalah tempat belanja, rekreasi, hiburan dan olah raga di Jakarta Utara. Di tengah isu pergeseran fungsi mal dari tempat belanja menjadi tempat berkumpul, Mal Malkita berusaha meningkatkan okupansi sehingga dapat menaikkan margin perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut, Mal Malkita memerlukan model bisnis baru. Rancangan model bisnis disusun dengan menggunakan Kanvas Model Bisnis. Penelitian kualitatif diterapkan untuk melakukan analisis internal dan eksternal. Analisis internal dilakukan untuk mendapatkan kondisi perusahaan saat ini. Sedangkan analisis eksternal, makro dan industri, digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman beberapa tahun ke depan. Berdasarkan peluang dan ancaman, dibentuk model bisnis ideal bagi Mal Malkita. Selanjutnya dilakukan analisis kesenjangan antara model bisnis saat ini terhadap model bisnis ideal. Jika kondisi saat ini telah mencapai kondisi ideal akan menjadi kekuatan perusahaan, namun jika terdapat kesenjangan akan menjadi kelemahan perusahaan. Untuk menutup kesenjangan tersebut, dikembangkan tiga prototipe model bisnis baru dengan menggunakan Strategi *Blue Ocean* yaitu prototipe “Unicorn Frappucino”, prototipe “Thai Tea”, dan prototipe “Milkshake Monster”.

Mencermati kekuatan dan kelemahan perusahaan, tidak semua prototipe bisa digunakan. Oleh karena itu dilakukan pemilihan secara obyektif dengan menggunakan metode *Analytic Hierarchy Process* untuk mendapatkan model bisnis yang tepat. Terpilih prototipe “Thai Tea” yang menawarkan proposisi nilai berupa ragam penyewa baru dipadukan dengan pengaturan tata letak *outlet* yang menampilkan barang-barang bermerek. Proposisi nilai ini ditawarkan kepada segmen pengunjung milenial yang berpontesi meningkatkan omset penyewa. Dalam jangka panjang, peningkatan omset penjualan akan memicu kenaikan jumlah penyewa yang berdampak pada peningkatan okupansi. Tingkat okupansi yang tinggi berdampak pada peningkatan pendapatan sewa, *service charge*, dan utilitas, serta menurunkan biaya operasional terutama untuk area publik. Kenaikan pendapatan disertai penurunan biaya otomatis akan meningkatkan margin perusahaan.

Kata kunci : mal, model bisnis, Kanvas Model Bisnis, Strategi *Blue Ocean*, *Analytic Hierarchy Process*

## ABSTRACT

Malkita Mall is a place for shopping, recreation, entertainment and sports in North Jakarta. In the midst of the issue of shifting the function of the mall, from a shopping place to a gathering place, Malkita Mall continues to try to increase occupancy so as to increase the company's margins. To achieve this goal, Malkita Mall needs a new business model. The design of the business model is constructed using the Business Model Canvas. Qualitative research is applied to conduct internal and external analyses. Internal analysis is performed to get the company's current condition. While external, macro and industrial analyses are used to identify opportunities and threats in the next few years. Based on such opportunities and threats, an ideal business model for Malkita Mall will be formed. Next is an analysis of the gap between the current business model and the ideal business model. If the current conditions have reached the ideal conditions will be the strength of the company, but if there is a gap, it will be a weakness of the company. To close this gap, three new business model prototypes were developed using the Blue Ocean strategy, the "Unicorn Frappuccion" prototype, the "Thai Tea" prototype, and the "Milkshake Monster" prototype.

Looking at the company's strengths and weaknesses, not all prototypes can be used. Therefore an objective selection is done using the Analytic Hierarchy Process method to get the right business model. "Thai Tea" prototype is selected which offers a value proposition in the form of a variety of new tenants is combined with the layout of the outlet that displays branded goods. This value proposition is offered to millennial visitors who have the potential to increase tenants' turnover. In the long run, an increase in sales turnover will trigger an increase in the number of tenants which results in an increase in occupancy. High occupancy rates have an impact on increasing rental income, service charges, and utilities, as well as lowering operational costs, especially for public areas. An increase in revenue accompanied by a decrease in costs will automatically increase the company's margins.

Keywords: mall, business model, Business Model Canvas, Blue Ocean Strategy, Analytic Hierarchy Process