

# PERENCANAAN BISNIS JASA DIGITAL INVITATION PIETER'S.ID MELALUI PENDEKATAN *DESIGN THINKING*

Michael Yordan Irawan Sie  
Manajemen Jejaring Bisnis

Pembimbing:

Siti Rahayu

Prita Ayu Kusumawardhany

## ABSTRAK

Pieter's.id (Pieter's RSVP) adalah bisnis rintisan digital yang berdiri pada Januari 2025, menawarkan solusi undangan digital berbasis QR code untuk mempermudah proses RSVP dan check-in tamu secara real-time. Pada tahap awal, bisnis ini menghadapi tantangan dalam menentukan segmen pelanggan yang tepat serta merumuskan proposisi nilai yang sesuai dengan keinginan pasar karena belum adanya perencanaan bisnis yang terstruktur. Penelitian ini bertujuan untuk menyusun strategi bisnis Pieter's.id menggunakan pendekatan *DESIGN THINKING* agar produk yang dikembangkan benar-benar relevan dengan kebutuhan pengguna. Metode ini mencakup lima tahapan iteratif: Empathize, Define, Ideate, Prototype, dan Test. Melalui wawancara mendalam dengan calon pengguna serta pengujian pasar dari Februari hingga Juni 2025, penelitian ini berhasil memvalidasi model bisnis yang dituangkan dalam Lean Canvas. Hasil utama mencakup perumusan proposisi nilai "RSVP Modern, Personal, dan Efisien", validasi purwarupa high-fidelity (seperti WhatsApp RSVP, Dashboard Admin, dan QR Check-in), serta umpan balik positif terkait kecepatan proses check-in dan akurasi data tamu. Studi ini menyimpulkan bahwa *DESIGN THINKING* efektif mengubah arah perencanaan Pieter's.id menjadi lebih strategis dan berorientasi pada pelanggan.

**Kata kunci:** Undangan Digital, RSVP, *DESIGN THINKING*, Model Bisnis, Lean Canvas, Bisnis Rintisan.

***PIETER'S.ID SERVICES BUSINESS PLAN STRATEGY  
THROUGH DESIGN THINKING APPROACH***

Michael Yordan Irawan Sie  
*Networking Management*

Pembimbing:

Siti Rahayu

Prita Ayu Kusumawardhany,

***ABSTRACT***

*Pieter's.id (Pieter's RSVP) is a digital start-up established in January 2025, focusing on QR code-based digital invitation services to streamline guest RSVP and real-time check-in processes. In its early stages, the business encountered difficulties in pinpointing the right customer segments and crafting a value proposition that truly resonated with market demands, largely due to a lack of structured business planning. This study aims to formulate a robust business strategy for Pieter's.id using the DESIGN THINKING approach to ensure the solutions offered are highly relevant to user needs. The methodology follows five iterative stages: Empathize, Define, Ideate, Prototype, and Test. Through in-depth interviews with potential users and market Testing conducted from February to June 2025, this research successfully validated a business model outlined in a Lean Canvas. Key findings include the formulation of the "Modern, Personal, and Efficient RSVP" value proposition, the validation of high-fidelity Prototypes (WhatsApp RSVP, Dashboard, QR Check-in), and positive user feedback regarding check-in speed and data accuracy. The study concludes that DESIGN THINKING effectively shifts Pieter's.id's planning from intuition-based to a more strategic, customer-centric approach.*

*Keywords: Digital Invitation, RSVP, DESIGN THINKING, Business model, Lean Canvas, Start-up*