

**ABSTRAK**

Di era digital seperti saat ini, bisnis yang terkait dengan IT memiliki prospek yang cerah. Berbagai layanan yang ditawarkan mulai dari instalasi jaringan, pemeliharaan komputer, perangkat lunak atau pengembangan website. Konsultan IT adalah bisnis yang bergerak dalam pelayanan, di mana Konsultan IT memberikan nasihat kepada klien terkait dengan solusi IT mereka seperti apa jenis aliran jaringan digunakan untuk memenuhi tujuan bisnis, memecahkan hambatan atau memperbaiki struktur dan efisiensi sistem IT.

Zata Yumna Technology, adalah Perusahaan Konsultan IT yang menargetkan rumah sakit lokal dan pasar pemerintah dalam negeri.

Zata Yumna Technology melihat kesempatan untuk memasuki pasar baru, yakni pasar kontraktor kualifikasi kecil. Solusi IT untuk pasar ini sangat menjanjikan karena komposisi kontraktor kualifikasi kecil adalah sekitar 82% dari total kontraktor (Total 140,777 kontraktor di Indonesia pada 2010) dan mereka membutuhkan manajemen proyek (IT Solution yang belum sepenuhnya dilayani). SIAP adalah salah satu perangkat lunak manajemen proyek tetapi dengan harga yang relatif mahal yang hanya digunakan oleh kontraktor besar sehingga tidak terjangkau bagi kontraktor kualifikasi kecil.

Tujuan dari tesis ini adalah untuk membangun model bisnis kanvas Zata Yumna Technology dalam menembus pasar baru bagi kontraktor kualifikasi kecil dan memutuskan bagaimana mengelola model bisnis baru dengan yang sudah ada.