# **PROJECT CHARTER**

| **1. Informasi Umum Proyek** | | | |
| --- | --- | --- | --- |
| **Judul Proyek :** | | **ShoesCrownCare** | |
| **Tanggal Mulai Proyek :** | | 26 Februari 2024 | |
| **Tanggal Akhir Proyek :** | | 26 Juni 2024 | |
| **Informasi Anggaran:** | | Rp.22.000.000 | |
| **2. Tim Proyek** | | | |
|  | | **NIM** | **Nama** |
| **Manajer:** | | 202110370311056 | Rizqi daffazka |
| **Inisiator:** | | 202110370311434 | Andre Zaidan Abrar |
| **Planner:** | | 202110370311429 | Rezky Juliansyah Putra |
| **Eksekutor** | | 202110370311451 | Muchammad Alfi Fattah Dwi Ariyanto |
| **Closer:** | | 202110370311454 | Agid Muklisin |
| **3. Stakeholders** | | | |
| | **No** | **Stakeholder** | **Peran dan Keterlibatan** | | --- | --- | --- | | 1 | Manajer | Bertanggung jawab atas pengelolaan keseluruhan proyek, termasuk perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan. | | 2 | Inisiator | Bertanggung jawab atas konsepsi awal dan perumusan proyek | | 3 | Planner | Bertanggung jawab atas perencanaan detail proyek, termasuk penjadwalan, alokasi sumber daya, dan identifikasi risiko. | | 4 | Eksekutor | Bertanggung jawab atas pelaksanaan tugas-tugas proyek sesuai dengan rencana kerja yang telah ditetapkan | | 5 | Closer | Bertanggung jawab atas penyelesaian dan penutupan proyek setelah tujuan telah tercapai atau tenggat waktu telah berakhir. | | 6 | Owner | Memiliki kepemilikan atas proyek dan bertanggung jawab atas keberhasilan dan keberlanjutan bisnis. | | 7 | Karyawan | Melaksanakan tugas-tugas spesifik sesuai dengan spesialisasi masing-masing | | 8 | Pelanggan | Konsumen yang menggunakan layanan perawatan sepatu ShoesCrownCare dan membeli produk perawatan sepatu dari platform online yang disediakan. | | | | |
| **4. Pernyataan Ruang Lingkup Proyek** | | | |
| **Tujuan** | | | |
| 1. **Pengenalan Produk:**  -Memperkenalkan layanan perawatan sepatu premium bernama ShoesCrownCare di pasar lokal dengan adanya sistem Pick Up. -Membangun kesadaran merek yang kuat di kalangan konsumen tentang pentingnya perawatan sepatu berkualitas. 2. **Pengembangan Pasar:**  -Memperluas pangsa pasar ShoesCrownCare di wilayah lokal dengan mengembangkan bisnis melalui digitalisasi dan juga melakukan Market Research.  -Meningkatkan penetrasi pasar dengan menawarkan layanan yang disesuaikan dan solusi perawatan yang inovatif. 3. **Peningkatan Penjualan:**  -Meningkatkan marketing digital untuk menambah volume penjualan ShoesCrownCare secara konsisten setiap kuartal.  -Meningkatkan retensi pelanggan melalui program loyalitas yang menarik dan layanan purna jual yang unggul. 4. **Kualitas Layanan:**  -Menjaga standar kualitas tinggi dalam setiap aspek layanan ShoesCrownCare.  -Memastikan kepuasan pelanggan dengan menggunakan Customer Satisfaction Survey. 5. **Inovasi Produk:** -Mengembangkan produk dan layanan baru melalui digitalisasi yang didukung dengan berbagai smart fitur sehingga dapat meningkatkan nilai tambah bagi pelanggan ShoesCrownCare dan sesuai dengan keinginan pasar. -Berinovasi dalam teknologi dan metode perawatan sepatu juga metode pelayanan untuk menawarkan solusi yang lebih efektif dan efisien. | | | |
| **Fitur** | | | |
| * **Halaman Utama yang Menarik:** - Tampilan gambar-gambar berkualitas tinggi dari sepatu-sepatu premium yang dirawat dengan layanan ShoesCrownCare. * **Pemesanan Layanan Online:**  -Fitur untuk melakukan pemesanan layanan perawatan sepatu secara online dengan mudah.  -Pilihan untuk memilih jenis perawatan, jadwal pengambilan dan pengantaran, serta opsi pembayaran yang beragam.   - Fitur layanan pick up yang dimana bisa memilih menggunakan kurir dari ShoesCrownCare atau pick up sendiri.   * **Informasi Produk dan Layanan:**  -Halaman yang menyajikan informasi detail tentang jenis layanan yang ditawarkan, termasuk proses perawatan dan bahan-bahan yang digunakan.  -Deskripsi tentang produk-produk perawatan sepatu yang tersedia untuk dibeli. * **Galeri Sebelum dan Sesudah:**  -Galeri foto sebelum dan sesudah perawatan sepatu untuk menunjukkan perubahan yang signifikan setelah menggunakan layanan ShoesCrownCare.  -Inspirasi untuk pelanggan tentang potensi perawatan yang bisa mereka dapatkan. | | | |
| **Tujuan Bisnis** | | | |
| **A. Faktor Penentu Keberhasilan:**   * **Pertumbuhan Pangsa Pasar:**   + Meningkatkan pangsa pasar ShoesCrownCare di wilayah lokal dengan mengakuisisi pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang ada. * **Kepuasan Pelanggan:**   + Memastikan tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi dengan menyediakan layanan perawatan sepatu berkualitas tinggi dan pengalaman pelanggan yang positif.   + Menerima umpan balik pelanggan secara teratur dan menanggapi masukan untuk terus meningkatkan kualitas layanan. * **Profitabilitas dan Pertumbuhan Finansial:**   + Mencapai profitabilitas yang stabil dan berkelanjutan dengan meningkatkan volume penjualan secara konsisten dan mengoptimalkan biaya operasional.   + Meningkatkan pendapatan dari penjualan layanan perawatan sepatu dan produk-produk terkait ShoesCrownCare. * **Inovasi Produk dan Layanan:**   + Mengembangkan produk dan layanan baru yang inovatif untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan yang terus berkembang.   **B. Keuntungan yang Diharapkan:**   1. **Peningkatan Pendapatan:**    * Meningkatkan pendapatan dari penjualan layanan perawatan sepatu dan produk-produk terkait ShoesCrownCare melalui peningkatan volume penjualan dan harga yang kompetitif. 2. **Keunggulan Kompetitif:**    * Membangun keunggulan kompetitif dengan menawarkan layanan perawatan sepatu berkualitas tinggi, inovatif, dan ramah lingkungan.    * Menjadi pilihan utama pelanggan dalam perawatan sepatu di wilayah lokal. 3. **Pertumbuhan Bisnis Jangka Panjang:**    * Menciptakan fondasi yang kuat untuk pertumbuhan bisnis jangka panjang dengan memperluas jangkauan pasar dan membangun hubungan yang berkelanjutan dengan pelanggan dan mitra bisnis.    * Menjadi rujukan utama dalam industri perawatan sepatu dan terus berkembang sebagai perusahaan yang berorientasi pada inovasi dan kepuasan pelanggan. | | | |

| **Perkiraan Anggaran dan Analisis Keuangan** | | | |
| --- | --- | --- | --- |
| **Perkiraan anggaran**   | **Kategori** | **Biaya (Rp)** | **Pendapatan (Rp)** | | --- | --- | --- | | **Pengembangan Website** |  |  | | Desain dan Pengembangan | **5.000.000** |  | | Hosting dan Domain | **1.000.000** |  | | **Pemasaran** |  |  | | Kampanye Iklan Online | **5.000.000** |  | | Promosi Media Sosial | **3.000.000** |  | | **Operasional** |  |  | | Gaji Karyawan | **10.000.000** |  | | Biaya Overhead | **2.000.000** |  | | Biaya Bahan & Perlengkapan | **2.000.000** |  | | **Total Bulanan** | **22.000.000** | **52.000.000** | | **Profitabilitas** | **30.0000.000** |  | | | | |
| **Perkiraan Jadwal** | | | |
|  | | | |
| **Jadwal** | | | |
| | **No** | **Deskripsi Tugas** | **Durasi**  **(Hari Kerja)** | **Tanggal Mulai** | **Tanggal Selesai** | | --- | --- | --- | --- | --- | | 1 | Pembuatan Tim | 1 | 22 Februari | 22 Februari | | 2 | Pengembangan Konsep Website | 5 | 23 Februari | 1 Maret | | 3 | Pengumpulan Persyaratan | 3 | 2 Maret | 4 Maret | | 4 | Desain UI/UX | 7 | 5 Maret | 15 Maret | | 5 | Pengembangan Backend Website | 12 | 16 Maret | 31 Maret | | 6 | Integrasi Sistem | 5 | 1 April | 7 April | | 7 | Uji Coba Keseluruhan | 7 | 8 April | 18 April | | 8 | Peluncuran Website | 3 | 19 April | 21 April | | 9 | Penyusunan Rencana Pemasaran | 7 | 22 April | 2 Mei | | 10 | Persiapan Konten Media Sosial | 5 | 3 Mei | 9 Mei | | 11 | Pelaksanaan Kampanye Iklan Online | 30 | 10 Mei | 21 Juni | | 12 | Analisis dan Evaluasi Kampanye | 10 | 22 Juni | 5 Juli | | 13 | Persiapan Operasional | 5 | 6 Juli | 12 Juli | | | | |
| **Asumsi dan Batasan Proyek** | | | |
| **Asumsi Proyek:**   1. Terdapat pasar yang cukup besar untuk layanan perawatan sepatu premium di wilayah lokal. 2. Ketersediaan tenaga kerja yang berkualitas untuk mengoperasikan layanan perawatan sepatu. 3. Infrastruktur teknologi yang memadai untuk mendukung pengembangan dan operasional website ShoesCrownCare. 4. Kemampuan untuk membangun kemitraan strategis dengan merek sepatu terkemuka dan toko sepatu lokal. 5. Permintaan konsumen yang berkelanjutan untuk layanan perawatan sepatu berkualitas tinggi. 6. Ketersediaan dana yang cukup untuk membiayai pengembangan, pemasaran, dan operasional proyek.   **Batasan Proyek:**   1. Waktu yang terbatas untuk pengembangan dan peluncuran website ShoesCrownCare. 2. Keterbatasan sumber daya manusia dan keahlian dalam tim proyek. 3. Keterbatasan anggaran untuk pemasaran dan operasional proyek. 4. Tidak adanya jaminan kesuksesan pasar yang instan; proses membangun merek dan pangsa pasar yang stabil memerlukan waktu. 5. Tidak adanya jaminan bahwa semua kemitraan strategis dengan merek sepatu dan toko sepatu lokal akan berhasil terwujud. 6. Tidak adanya jaminan bahwa semua asumsi tentang permintaan pasar akan terpenuhi secara tepat. | | | |
| **Resiko Proyek** | | | |
| 1. **Resiko Pasar:**    * Permintaan yang lebih rendah dari yang diantisipasi untuk layanan perawatan sepatu premium.    * Perubahan tren atau preferensi konsumen yang dapat mengurangi minat terhadap layanan ShoesCrownCare. 2. **Resiko Keuangan:**    * Biaya pengembangan, pemasaran, dan operasional yang lebih tinggi dari perkiraan, mengakibatkan tekanan pada anggaran proyek.    * Pendapatan yang lebih rendah dari yang diharapkan, menyebabkan laba bersih yang lebih rendah atau bahkan kerugian. 3. **Resiko Teknis:**    * Kelambatan atau kesulitan dalam pengembangan dan peluncuran website ShoesCrownCare.    * Gangguan teknis atau kegagalan sistem yang mempengaruhi operasional layanan online dan komunikasi dengan pelanggan. 4. **Resiko Kemitraan:**    * Kegagalan dalam menjalin kemitraan strategis dengan merek sepatu terkemuka dan toko sepatu lokal.    * Konflik kepentingan atau perubahan strategis dari pihak mitra yang dapat memengaruhi kerja sama. 5. **Resiko Operasional:**    * Kesulitan dalam merekrut dan mempertahankan tenaga kerja yang berkualitas untuk mengoperasikan layanan perawatan sepatu.    * Keterbatasan infrastruktur operasional yang mempengaruhi efisiensi dan kualitas layanan. 6. **Resiko Reputasi:**    * Masalah kualitas atau pelayanan yang dapat merusak reputasi ShoesCrownCare di mata pelanggan.    * Respon negatif dari pelanggan atau masyarakat terhadap kampanye pemasaran atau kebijakan perusahaan. 7. **Resiko Lingkungan:**    * Perubahan regulasi atau kebijakan lingkungan yang dapat mengharuskan perubahan pada praktik bisnis atau biaya operasional.    * Dampak lingkungan yang tidak terduga dari kegiatan operasional, seperti limbah atau polusi. 8. **Resiko Kepatuhan:**    * Pelanggaran terhadap peraturan atau kebijakan hukum yang dapat mengakibatkan sanksi atau kerugian hukum bagi ShoesCrownCare.    * Kesulitan dalam menjaga kepatuhan terhadap standar etika atau regulasi industri yang berlaku. | | | |
| **5. Kriteria Keberhasilan Proyek** | | | |
| **Kriteria Keberhasilan Proyek "Laundry Sepatu (ShoesCrownCare)":**   1. **Peningkatan Pangsa Pasar:**    * Meningkatnya pangsa pasar ShoesCrownCare dalam wilayah lokal setiap tahunnya. 2. **Kepuasan Pelanggan:**    * Tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi, yang tercermin dari ulasan positif, umpan balik, dan tingkat retensi pelanggan. 3. **Peningkatan Pendapatan:**    * Pertumbuhan pendapatan dari penjualan layanan perawatan sepatu dan produk terkait setiap kuartal. 4. **Kesadaran Merek:**    * Peningkatan kesadaran merek ShoesCrownCare di pasar lokal, yang tercermin dari peningkatan dalam jumlah pencarian online, partisipasi dalam kampanye pemasaran, dan hubungan merek yang positif dengan pelanggan. 5. **Keunggulan Kompetitif:**    * Memelihara posisi sebagai penyedia layanan perawatan sepatu terkemuka di wilayah lokal, dengan menawarkan layanan yang unggul, inovatif, dan berkualitas tinggi. 6. **Kemitraan Strategis:**    * Kesuksesan dalam membentuk kemitraan strategis dengan merek sepatu terkemuka dan toko sepatu lokal, yang tercermin dalam peningkatan distribusi produk ShoesCrownCare dan pertumbuhan jangka panjang hubungan bisnis. 7. **Inovasi Produk dan Layanan:**    * Pengembangan produk dan layanan baru yang inovatif, yang memenuhi atau melebihi harapan pelanggan dan memungkinkan ShoesCrownCare untuk tetap relevan dalam pasar yang berkembang. 8. **Profitabilitas:**    * Mencapai tingkat profitabilitas yang sesuai dengan proyeksi awal, dengan meningkatkan margin keuntungan dan mengoptimalkan pengeluaran. 9. **Kualitas Layanan:**    * Menjaga standar kualitas tinggi dalam setiap aspek layanan ShoesCrownCare, dengan memberikan pengalaman pelanggan yang memuaskan dan memperhatikan umpan balik pelanggan untuk terus meningkatkan proses dan layanan. 10. **Keberlanjutan Bisnis:**     * Menciptakan fondasi yang kuat untuk pertumbuhan bisnis jangka panjang, dengan menetapkan strategi yang berkelanjutan untuk memperluas pangsa pasar, memperbarui produk dan layanan, dan membangun relasi pelanggan yang kuat. | | | |
| **6. Tanda Tangan** | | | |
|  | **Nama** | **Tanda Tangan** | **Tanggal (MM/DD/YYYY)** |
| **Pelanggan** | Ilyas |  |  |
| **Sponsor Proyek** |  |  |  |
| **Manajer Proyek** | Rizqi Daffazka |  | 26/02/2024 |
| **7. Catatan** | | | |
|  | | | |