

Aktivitas #6 Melakukan Validasi Pasar

Kode PBL	PBL-TRPL608
Judul PBL	Digitalisasi UMKM: Aplikasi Point of Sale (POS) Berbasis Web pada Angkringan OmahMu Batam Center
Nama Manpro	Ahmadi Irmansyah Lubis, S.Kom., M.Kom
Anggota Tim PBL	<ol style="list-style-type: none"> 1. 4342201045 - Alfaturrahman 2. 4342211034 - Hadian Nelvi 3. 4342211037 - Eka Fitri Anisa 4. 4342201037 - Bustanul Ariffin
Aktivitas 3	
Panduan Aktivitas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memastikan kebutuhan pasar terhadap aplikasi yang dibuat. 2. Mengidentifikasi Target Pasar, seperti segmentasi pasar dari segi demografi, psikografis, dll 3. Melakukan riset pasar awal untuk memastikan kompetitor melalui analisis, dan melakukan studi tren pasar. 4. Mengumpulkan data langsung dari calon pengguna. Melalui serangkaian aktivitas seperti survei dan kuisisioner, wawancara pengguna, dll 5. Pembuatan MVP dan Uji Coba. Membangun versi sederhana dari aplikasi, melakukan uji beta untuk mendapatkan feedback dari pengguna awal (early adopters) 6. Menganalisis data berdasarkan evaluasi dan feedback. 7. Rencana Go-to-market atau strategi peluncuran, seperti strategi marketing melalui sosial media, dan pricing strategy untuk menentukan mode monetisasi seperti ads, subscription, dll
Riset Awal dan Identifikasi Masalah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tulis Hipotesis: <ul style="list-style-type: none"> o Aplikasi POS berbasis web ini menyelesaikan masalah pencatatan manual dan pengelolaan usaha bagi UMKM Angkringan OmahMu dengan menyediakan sistem digital yang terintegrasi untuk transaksi dan manajemen data. 2. Analisis Kompetitor: <ol style="list-style-type: none"> 1. MajooPOS https://majoo.id/ Fitur Utama: <ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen inventori, pelanggan, karyawan, dan akuntansi. 2. Integrasi dengan e-commerce dan mesin EDC. 3. Laporan keuangan dan penjualan yang komprehensif. 4. Akses cloud dan uji coba gratis 30 hari Kekurangan: <ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya langganan cukup tinggi untuk usaha dengan banyak cabang. 2. Aplikasi POS hanya tersedia di platform seluler dan tidak tersedia untuk iOS. 3. Integrasi dengan perangkat lunak atau aplikasi lain terbatas. 2. Olsera POS https://www.olsera.com/id/pos/pm?utm_source=google%20ads&utm_medium=pmax&utm_campaign=software_as_a_service&targetid&adgroupid&loc_interest&loc_physical=9128390&gad_source=1&gbraid=0AAAAADu6ZbFXl1eGdqCnQhE-fNiiCCPs4&gclid=Cj0KCQjwIMfABhCWARIsADGXdy9sRG-xZVMKeiuEZbNmPufT0rOqkjiFV8ABSLi5ds3DEYrdjwq71GkaArvEEALw_wcB

	<p>Fitur Utama:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen stok dan inventori. 2. Integrasi dengan platform e-commerce lokal. 3. Tersedia di Android, iOS, dan desktop. 4. Pembuatan situs dasar untuk usaha <p>Kekurangan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah perangkat dan pengguna terbatas untuk pelanggan paket Basic. 2. Integrasi dengan e-commerce lokal hanya tersedia pada tipe Pro <p>3. Qasir POS https://www.qasir.id/</p> <p>Fitur Utama:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen inventori dan laporan penjualan. 2. Integrasi dengan beberapa platform pembayaran digital. 3. Fitur multi-outlet untuk mengelola beberapa cabang usaha. 4. Program loyalitas pelanggan. <p>Kekurangan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Beberapa fitur canggih hanya tersedia pada versi berbayar.
Definisikan Target Pengguna	<p>3. Buat User Persona:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Pemilik Angkringan <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nama: Dito ▪ Masalah: <ol style="list-style-type: none"> 1. Sulit mencatat penjualan harian pakai buku tulis yang sering hilang atau lupa diisi 2. Susah tahu stok habis kecuali dicek langsung di etalase 3. Butuh mengetahui untung atau rugi harian tapi bingung cara hitung manual 4. Ribet rekap penjualan bulanan untuk laporan agar pemasukan usaha dapat di evaluasi ▪ Kebiasaan: <ol style="list-style-type: none"> 1. Sering foto menu jualan dan upload di status WA 2. Biasanya rekap keuangan setelah angkringan tutup, jam 11 malam 3. Sering membalas pesan pelanggan melalui WhatsApp dan menerima pesanan manual lewat chat untuk PO 4. Mengandalkan catatan fisik (buku tulis) untuk stok, tapi sering lupa mencoret jika barang habis ○ Customer Angkringan <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nama: Nurul (Mahasiswa) ▪ Masalah: <ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak suka menunggu lama saat antri beli makanan, apalagi saat jam makan malam 2. Kadang menu yang diinginkan sudah habis saat sampai di tempat 3. Pernah datang tapi angkringan tutup, karena tidak ada info jam operasional online 4. Saat ingin PO untuk acara Admin slow respon

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kebiasaan: <ol style="list-style-type: none"> 1. Sering pesan makanan lewat aplikasi seperti Go Food atau Shopee Food 2. Sering nongkrong bareng teman di angkringan, tapi kadang ingin beli dan makan di kos aja 3. Cenderung terbiasa dengan sistem QR Code atau pemesanan mandiri 4. Pakai smartphone lebih dari 6 jam sehari, terutama untuk scrolling media sosial, chatting, dan streaming 4. Segmentasi Pasar: <ul style="list-style-type: none"> ○ Usia <ol style="list-style-type: none"> 1. 18–25 tahun → Mahasiswa dan pekerja muda yang suka nongkrong atau beli makanan online 2. 26–40 tahun → Pemilik usaha kecil (UMKM) yang butuh sistem digital untuk pencatatan dan laporan ○ Lokasi <ol style="list-style-type: none"> 1. Batam Center dan sekitarnya → Fokus utama karena lokasi angkringan 2. Kawasan kampus & perkantoran → Banyak target customer dan calon pengguna aplikasi 3. Wilayah kota Batam secara umum → Potensi ekspansi UMKM pengguna POS ○ Pekerjaan <ol style="list-style-type: none"> 1. Mahasiswa dan pekerja kantoran → Sebagai konsumen online(customer) 2. Pemilik warung/angkringan/UMKM → Sebagai pengguna aplikasi POS (owner)
Pengumpulan Data Langsung	<ol style="list-style-type: none"> 5. Buat Survei Online (10-15 pertanyaan): <ul style="list-style-type: none"> ○ Kuisioner untuk Owner https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfmpdVFKXLDKEmJPwSu1epHf3kg-aplokajG_IIN9IOVRcBig/viewform ○ Kuisioner untuk Customer https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfw_orwFPFdhhUBN9oSqT5qNAGSI2xP4sbqokw9dW-RvT-yA/viewform?usp=header 6. Wawancara Pengguna (5-10 orang): <ul style="list-style-type: none"> ○ Pemilik Angkringan <ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana cara Anda mencatat penjualan harian saat ini? 2. Apa tantangan atau kesulitan yang sering Anda alami dalam mencatat transaksi? 3. Bagaimana Anda mengecek stok barang saat ini? 4. Apakah Anda pernah mengalami kesalahan pencatatan stok atau transaksi? 5. Bagaimana Anda membuat laporan keuangan harian atau bulanan? 6. Apa fitur yang Anda harapkan dari sebuah aplikasi kasir digital (POS)?Apakah Anda tertarik menggunakan aplikasi berbasis web untuk mencatat penjualan dan stok? 7. Apakah Anda pernah menggunakan aplikasi kasir sebelumnya? Kalau iya, apa kekurangannya?

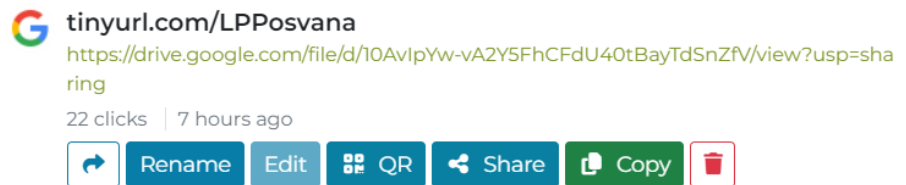
	<ol style="list-style-type: none"> 8. Menurut Anda, apa yang harus dimiliki oleh aplikasi agar Anda merasa mudah menggunakannya? 9. Apakah Anda bersedia belajar atau menerima pelatihan singkat untuk menggunakan aplikasi ini? <ul style="list-style-type: none"> ○ Customer <ol style="list-style-type: none"> 1. Seberapa sering Anda membeli makanan di angkringan? 2. Apa yang biasanya membuat Anda malas antri saat memesan? 3. Apakah Anda pernah batal beli karena makanan yang diinginkan habis? 4. Apa harapan Anda jika bisa pesan makanan angkringan lewat HP? 5. Apakah Anda pernah menggunakan aplikasi pemesanan makanan sebelumnya? Jika ya, aplikasi apa dan bagaimana pengalaman Anda? 6. Apa fitur penting yang menurut Anda harus ada di aplikasi pemesanan angkringan? 7. Jika tersedia aplikasi/web sederhana untuk pesan makanan, apakah Anda akan mencobanya? Mengapa? 8. Lebih suka bayar pakai uang tunai atau dompet digital? Mengapa? 9. Apa yang bisa membuat Anda merasa nyaman dan cepat saat memesan makanan? 10. Jika Anda pernah mengalami antrean panjang, apa yang Anda lakukan?
Validasi dengan MVP (Minimum Viable Product)	<ol style="list-style-type: none"> 7. Buat Prototipe Sederhana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Link Figma : https://www.figma.com/design/yjoy4eP5HhJC1VKA9wDV5n/AngkringanOmahMu?node-id=102-985&t=vvD8znTIRgeSyZ9t-1 8. Uji Beta ke Pengguna Awal: <ul style="list-style-type: none"> ○ Pada tahap awal kami melakukan demo user experience kepada Co-Manpro (Owner) ○ Kami juga melakukan testing Final MVP internal bersama Team

Ukur Minat Pasar

9. Buat Landing Page Sederhana:



Link Landing Page Sederhana : <https://tinyurl.com/LPPosvana>



Analisis dan Iterasi

11. Kumpulkan Feedback:

- Feedback From Owner
 1. Gimana caranya Produk itu Refresh tiap hari, jadi stok yang hari ini jika ada sisa tidak masuk ke jumlah stok hari berikutnya.
 2. Ada kebutuhan sistem "bayar belakangan" seperti pelanggan makan dulu baru bayar.
 3. Setiap mau nambah stok kasih opsi reusable gitu stoknya.
- Feedback From Customer
 1. Jika Produk tidak ready atau habis tolong dikasih tanda yang jelas agar tidak bingung. kasih label atau menu itu tidak bisa di klik masukan ke keranjang.
 2. Jika Pesanan H-1 jam selesai dari jam kita reservasi maunya ada notifikasi agar customer dapat aware ternyata dia melakukan pemesanan untuk jam segini gitu.
 3. Tambahin jumlah terjual di setiap produk agar kami customer dapat melihat menu mana yang banyak di beli orang agar menjadi acuan untuk kami membeli juga.

12. Perbaiki Produk:

- Penambahan fitur untuk **reset stok setiap hari secara otomatis** pada jam tertentu.
- Saat menambah stok, sistem memberikan dua opsi:
 1. Ganti jumlah stok sebelumnya (overwrite).
 2. Tambah ke stok sebelumnya (increment).
- Tambahkan metode pembayaran baru: **"Bayar di Tempat Setelah Makan"**.
- Notifikasi Pengingat Pesanan bagi Customer
- Menambahkan tampilan **"jumlah sudah terjual"** di setiap produk.

Rencana Go-To-Market	13. Hitung Potensi Pasar:															
	Estimasi Potensi Pasar Aplikasi POS (Berdasarkan Proyeksi Penduduk 2024)															
	Berdasarkan proyeksi penduduk Kota Batam tahun 2024 dari BPS, jumlah penduduk usia 15–30 tahun diperkirakan mencapai ±370.480 jiwa. Kelompok usia ini sangat relevan karena mencakup dua target utama aplikasi, yaitu:															
	<ul style="list-style-type: none">❖ Customer angkringan (mahasiswa dan pekerja muda)❖ Pemilik UMKM (seperti angkringan dan warung makan)															
	Dengan asumsi penetrasi awal sebesar 10% , potensi pengguna awal aplikasi diperkirakan sebanyak ±37.000 orang , terdiri dari:															
	±33.000 customer potensial															
	±3.700 pemilik usaha kuliner lokal															
	Tabel Estimasi Pengguna Awal Aplikasi POS (2024)															
	<table><tr><th>Kategori</th><th>Estimasi Jumlah</th><th>Persentase</th></tr><tr><td>Total Usia 15–30 tahun</td><td>±370.480 jiwa</td><td>100%</td></tr><tr><td>Target Pengguna Awal</td><td>±37.048 jiwa</td><td>10%</td></tr><tr><td>Customer Angkringan</td><td>±33.343 orang</td><td>90% dari target awal</td></tr><tr><td>Pemilik UMKM (Angkringan)</td><td>±3.705 orang</td><td>10% dari target awal</td></tr></table>	Kategori	Estimasi Jumlah	Persentase	Total Usia 15–30 tahun	±370.480 jiwa	100%	Target Pengguna Awal	±37.048 jiwa	10%	Customer Angkringan	±33.343 orang	90% dari target awal	Pemilik UMKM (Angkringan)	±3.705 orang	10% dari target awal
	Kategori	Estimasi Jumlah	Persentase													
Total Usia 15–30 tahun	±370.480 jiwa	100%														
Target Pengguna Awal	±37.048 jiwa	10%														
Customer Angkringan	±33.343 orang	90% dari target awal														
Pemilik UMKM (Angkringan)	±3.705 orang	10% dari target awal														
Estimasi ini menunjukkan bahwa pasar untuk aplikasi POS digital ini sangat besar dan menjanjikan, khususnya pada sektor kuliner lokal. Dengan dukungan strategi promosi digital yang tepat serta fitur yang sesuai kebutuhan pengguna, aplikasi ini memiliki peluang kuat untuk diadopsi secara luas oleh target pasar.																
14. Pilihan Strategi Monetisasi																
<ul style="list-style-type: none">❖ Strategi Monetisasi Terbaik untuk Aplikasi POS Angkringan																
<table><tr><th>No</th><th>Strategi Monetisasi</th><th>Deskripsi</th><th>Alasan</th></tr><tr><td>1</td><td>Freemium + Modular Upgrade</td><td>Pengguna mendapatkan fitur dasar secara gratis, dan membayar jika ingin fitur lanjutan.</td><td>Memudahkan adopsi awal oleh UMKM, fleksibel sesuai kebutuhan pengguna.</td></tr><tr><td>2</td><td>Pay-as-You-Grow</td><td>Biaya langganan disesuaikan dengan skala dan pertumbuhan usaha (misalnya jumlah transaksi).</td><td>Adil dan terjangkau untuk usaha kecil, tanpa membebani di</td></tr></table>	No	Strategi Monetisasi	Deskripsi	Alasan	1	Freemium + Modular Upgrade	Pengguna mendapatkan fitur dasar secara gratis, dan membayar jika ingin fitur lanjutan.	Memudahkan adopsi awal oleh UMKM, fleksibel sesuai kebutuhan pengguna.	2	Pay-as-You-Grow	Biaya langganan disesuaikan dengan skala dan pertumbuhan usaha (misalnya jumlah transaksi).	Adil dan terjangkau untuk usaha kecil, tanpa membebani di				
No	Strategi Monetisasi	Deskripsi	Alasan													
1	Freemium + Modular Upgrade	Pengguna mendapatkan fitur dasar secara gratis, dan membayar jika ingin fitur lanjutan.	Memudahkan adopsi awal oleh UMKM, fleksibel sesuai kebutuhan pengguna.													
2	Pay-as-You-Grow	Biaya langganan disesuaikan dengan skala dan pertumbuhan usaha (misalnya jumlah transaksi).	Adil dan terjangkau untuk usaha kecil, tanpa membebani di													

			awal.
3	Smart Ads	Menyisipkan iklan produk lokal di dashboard aplikasi yang relevan dengan pengguna.	Memberikan pendapatan tambahan tanpa mengganggu pengalaman pengguna.
4	Premium Analytics / Insights	Fitur tambahan berbayar untuk laporan pintar, seperti prediksi stok atau menu favorit.	Meningkatkan nilai bisnis pengguna, cocok untuk UMKM yang ingin berkembang.

Dokumentasi Aktivitas
(Foto-foto aktivitas kegiatan ketika berdiskusi bersama tim, atau manpro, atau dokumentasi lain sebagai validasi kegiatan mingguan)



Link share dokumentasi (url dari hasil share ke media sosial)	https://www.instagram.com/reel/DJGu9uGvpim/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRlODBiNWFlZA==
---	---